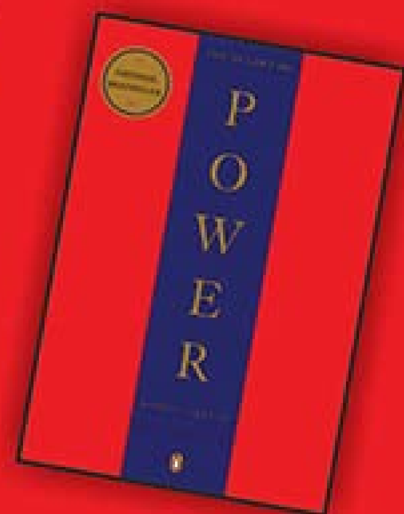
शक्ति के 48 नियम

संक्षिप्त संस्करण

अंतर्राष्ट्रीय बेस्टसेलर

रॉबर्ट ग्रीन



Hindi translation of
48 LAWS OF POWER
by Robert Greene

A JOOST ELFFERS BOOK

शक्ति
के
48 नियम

Contents

प्रस्तावना

शक्तिहीन होना हममें से किसी को भी पसंद नहीं होता है। असहाय या अशक्त होने पर हम दुखी हो जाते हैं। कोई भी अपनी शक्ति घटाना नहीं चाहता है; सभी अपनी शक्ति बढ़ाना चाहते हैं। बहरहाल, लोगों को यह नहीं लगना चाहिए कि हम शक्ति के भूखे हैं। शक्ति पाने के हमारे दाँव-पेंच किसी को नज़र नहीं आने चाहिए। हमें हमेशा न्यायपूर्ण और नेक दिखना चाहिए) इसीलिए हमें शक्ति पाने के सूक्ष्म दाँव-पेंचों की ज़रूरत होती है। सफलता का सूत्र यह है कि चालाक होने के बावजूद हम नेक और प्रजातांत्रिक दिखें |

सतत छल-कपट का यह खेल शक्ति के उसी खेल की तरह है, जो पुराने जमाने के सामंती दरबारों में खेला जाता था। पूरे इतिहास में शक्तिशाली व्यक्ति-महाराजा, महारानी या सम्राट-के चारों तरफ़ हमेशा एक दरबार लगा रहता था। दरबारी अपने स्वामी के निकट आने की कोशिश तो करते थे, लेकिन वे जानते थे कि अगर वे खुलकर चापलूसी करेंगे या शक्ति पाने की कोशिश करेंगे, तो बाकी दरबारियों का ध्यान उनकी तरफ़ चला जाएगा और वे उनके इरादों को नाकामयाब कर देंगे। यही वजह थी कि वे सूक्ष्म तरीकों से अपने स्वामी का दिल जीतने की कोशिश करते थे। जो दरबारी इस सूक्ष्म कला में समर्थ और कुशल थे, उन्हें भी अपने साथी दरबारियों से सतर्क रहना पड़ता था, क्योंकि वे उन्हें दरकिनार करने की योजनाएं बनाते रहते थे।

दरबार सभ्यता और सुसंस्कृति की पराकाष्ठा माना जाता था, इसलिए वहाँ शक्ति की हिंसक या खुली चालों को पसंद नहीं किया जाता था। जो दरबारी शक्ति का खुला प्रयोग करते दिखते थे, दूसरे दरबारी गोपनीय रूप से उनके ख़िलाफ़ काम करने लगते थे। यह दरबारी की दुविधा थी। एक तरफ़ तो उसे शालीनता की मूर्ति दिखना था और दूसरी तरफ़ उसे अपने विरोधियों को दबाकर आगे निकलना था। सफल दरबारी ने समय के साथ अपनी चालों को छिपाना सीख लिया। अपने विरोधी की पीठ में छुरा भोंकते समय भी उसके हाथ पर मखमल का दस्ताना और उसके चेहरे पर मधुर मुस्कान होती थी। खुले विश्वासघात या बल-प्रयोग के बजाय आदर्श दरबारी प्रलोभन, सम्मोहन, धोखे और सूक्ष्म रणनीति से अपना उल्लू सीधा करता था। वह हमेशा कई कदम आगे तक की योजना बनाता था। दरबारी जीवन एक अंतहीन खेल

था, जिसमें सतत सावधानी और रणनीतिक चिंतन की ज़रूरत होती थी। यह सभ्य युद्ध था।

आज हम भी दरबारियों जैसे ही विरोधाभास का सामना कर रहे हैं। हर चीज़ सभ्य, नेक, प्रजातांत्रिक और न्यायपूर्ण दिखनी चाहिए। लेकिन अगर हम सचमुच इन गुणों के हिसाब से चलेंगे, तो हमारे आस-पास के ज़्यादा समझदार लोग हमें कुचल देंगे। जैसा पुनर्जागरण काल के कूटनीतिज्ञ और दरबारी **निकोलो मैकियावली** ने लिखा है, जो व्यक्ति हमेशा अच्छा बनने की कोशिश करता है, बहुसंख्यक बुरे लोगों की दुनिया में उसका विनाश तय है।

दरबार को सुसंस्कृति की पराकाष्ठा माना जाता था, लेकिन इसकी चमकती सतह के नीचे स्याह भावनाओं ईर्ष्या, लालच, नफ़रत-का अलाव धधकता रहता था। आज हमारी दुनिया भी खुद को न्याय और सभ्यता की पराकाष्ठा मानती है, लेकिन वही निकृष्ट भावनाएं हमारे अंदर अब भी घुमड़ती हैं। खेल वही है। बाहर से तो आपको अच्छा दिखना होगा, लेकिन अंदर से आपको समझदारी सीखनी होगी और वही करना होगा, जिसकी सलाह नेपोलियन ने दी थी : अपने लोहे के हाथ को मख़मल के दस्ताने के भीतर रखें। अगर पुराने जमाने के दरबारी की तरह आप भी अप्रत्यक्ष और सूक्ष्म कलाओं में महारत हासिल कर सकें, अगर आप प्रलोभन, सम्मोहन, धोखे और चतुर योजनाओं से अपने विरोधियों को दबाना सीख सकें, तो आप शक्ति की ऊंचाइयों पर पहुंच जाएंगे। आप दूसरे लोगों को अपनी मर्जी से चलाएंगे, लेकिन उन्हें इसका एहसास तक नहीं होगा और अगर उन्हें यह एहसास ही नहीं होगा, तो वे आपसे द्वेष नहीं रखेंगे या आपका विरोध नहीं करेंगे।

'शक्ति के 48 नियम' को अप्रत्यक्ष कलाओं की मार्गदर्शिका समझें। इस पुस्तक को पढ़ने के बाद आप शक्ति और इसकी कुंजी को समझ जाएंगे तथा यह सीख लेंगे कि नेक छवि बनाकर स्वार्थ सिद्धि कैसे की जा सकती है। अगर आप इन सिद्धांतों पर अमल करते हैं, तो आप आधुनिक दुनिया में काफ़ी सफल हो सकते हैं।

नियम 1: कभी बॉस से श्रेष्ठ न दिखें

विचार

अपने से वरिष्ठ लोगों को यह महसूस करने दें कि वे आपसे श्रेष्ठ हैं। उन्हें खुश और प्रभावित करने के लिए अपनी योग्यताओं का ज़रूरत से ज़्यादा प्रदर्शन न करें। अगर आप ऐसा करेंगे, तो परिणाम ठीक उलटा होगा वे भयभीत और असुरक्षित महसूस करेंगे। इसके बजाय अगर आप अपने बॉस को ज़्यादा प्रतिभाशाली बताते रहेंगे, तो आप बुलंदियों को छू लेंगे।

शक्ति की कुंजी

हर इंसान में असुरक्षा की भावनाएँ होती हैं। जब आप लोगों के सामने अपने गुणों का प्रदर्शन करते हैं, तो उनमें द्वेष, ईर्ष्या और असुरक्षा की भावनाएँ जाग जाती हैं। यह स्वाभाविक है और इसका कोई इलाज नहीं है। दूसरों की ओछी भावनाओं की चिंता करके आप अपनी जिंदगी बर्बाद नहीं कर सकते। बहरहाल, अपने से ऊपर बैठे लोगों के प्रति आपको एक अलग नीति अपनाना चाहिए। बॉस से श्रेष्ठ दिखना या उससे ज्यादा प्रभावशाली दिखना शक्ति हासिल करने की राह में शायद सबसे बड़ी गलती होती है।

यह सोचने की मूर्खता न करें कि दुनिया लुई चौदहवें और मेडिसी के युग के बाद बहुत बदल चुकी है। ऊँचे पद पर बैठे लोग राजाओं और रानियों की तरह होते हैं। वे अपने पद पर सुरक्षित महसूस करना चाहते हैं। बुद्धि, वाकचातुर्य और आकर्षण के मामले में वे अपने आस-पास के लोगों से श्रेष्ठ दिखना चाहते हैं। आप भूल से भी इस आम धारणा पर न चलें कि प्रतिभा और गुणों का प्रदर्शन करके आप बॉस की सद्भावना हासिल कर लेंगे। हो सकता है बॉस ऊपर से तो आपकी प्रशंसा करने का नाटक करे, लेकिन मौका मिलते ही वह आपकी जगह पर किसी कम बुद्धिमान, कम आकर्षक और कम ख़तरनाक लगने वाले व्यक्ति को नियुक्त कर देगा।

आपको यह जान लेना चाहिए कि इस नियम के दो पहलू हैं। पहली बात, हो सकता है कि आप कोशिश किए बिना ही अपने बॉस से श्रेष्ठ या ज़्यादा दैदीप्यमान दिखते हों। बहरहाल, कुछ बॉस दूसरों से ज़्यादा असुरक्षित महसूस करते हैं। हो सकता है

कि अपने आकर्षण और गुणों की बदौलत आप बिना कुछ किए ही उनसे ज़्यादा प्रभावशाली दिखते हों। अगर आप अपने आकर्षण को कम न करना चाहें, तो भी कम से कम आपको आत्म-प्रदर्शन के इस दैत्य से बचना चाहिए और बॉस के साथ रहते समय अपने अच्छे गुणों को दबाने का तरीका खोजना चाहिए।

दूसरी बात, यह कभी न मानें कि चूंकि बॉस आपसे प्रेम करता है, इसलिए आप अपनी मनमर्जी का हर काम कर सकते हैं। ऐसे कई प्रिय पात्रों या मुँहचढ़े लोगों पर किताबें लिखी जा सकती हैं, जिन्होंने यह मान लिया था कि वे हमेशा बॉस की नज़रों में चढ़े रहेंगे, लेकिन बॉस से ज्यादा चमकने के कारण वे उसकी नज़रों से गिर गए।

अपने बॉस से श्रेष्ठ दिखने के खतरे को जानने के बाद आप इस नियम से लाभ उठा सकते हैं। सबसे पहले तो आपको अपने मालिक की चापलूसी करना चाहिए और उसे चने के झाड़ पर चढ़ाना चाहिए। प्रत्यक्ष या सीधी चापलूसी असरदार होती है, लेकिन इसकी कुछ सीमाएँ भी हैं। प्रत्यक्ष चापलूसी बहुत स्पष्ट होती है और साफ़ दिख जाती है। इसके अलावा यह दूसरे दरबारियों को भी चुभ जाती है। इसके बजाय अप्रत्यक्ष या छिपाकर की गई चापलूसी बहुत शक्तिशाली होती है। उदाहरण के लिए, अगर आप अपने बॉस से ज़्यादा बुद्धिमान हैं तो इसके विपरीत प्रदर्शन करें। उसे अपने से ज़्यादा बुद्धिमान नज़र आने दें। मूर्खता का अभिनय करें। ऐसा दिखावा करें, जैसे आपको उसकी विशेषज्ञतापूर्ण सलाह की जरूरत है। ऐसी हानिरहित ग़लतियाँ करें, जिनसे आपको आगे चलकर नुकसान न पहुंचे, लेकिन जिनके कारण आपको उसकी मदद मांगने का अवसर मिले। हर बॉस को अपने ज्ञान का प्रदर्शन करना अच्छा लगता है। अगर आप अपने बॉस के अनुभव के ख़ज़ाने से सलाह नहीं मांगेंगे, तो वह आपके प्रति आक्रोश और दुर्भावना रख सकता है।

अगर आपके विचार अपने बॉस के विचारों से ज़्यादा रचनात्मक हैं, तो सबके सामने उनका श्रेय उसे ही दें। सबको यह स्पष्ट बता दें कि आपकी सलाह दरअसल बॉस की सलाह की प्रतिध्वनि मात्र है।

अगर आप अपने बॉस से ज़्यादा सामाजिक और उदार हैं, तो आपको सावधान रहना चाहिए। इस बात का ध्यान रखें कि आपका बॉस सूर्य है और आपको उसकी चमक रोकने वाला बादल नहीं बनना चाहिए। सबके सामने हमेशा बॉस को सूर्य साबित करते रहें, जिसके चारों तरफ़ हर व्यक्ति ग्रहों की तरह चक्कर लगाता है। उसे शक्ति और प्रकाश का पुंज बना दें। उसे ध्यान का केंद्र बना दें।

इन सभी मामलों में अपने गुणों को छिपाना कमज़ोरी नहीं है, क्योंकि इसके परिणामस्वरूप आपको शक्ति हासिल होती है। जब आप बॉस को अपने से ज़्यादा चमकने देते हैं, तो बागडोर आपके हाथ में होती है। आप उसकी असुरक्षा के शिकार नहीं बनते हैं। यह उस दिन काम आएगा, जब आप निचले पद से ऊपर उठने की कोशिश करेंगे। अगर आप बॉस को खुद से ज़्यादा चमकने देंगे, तो वह आपको ईश्वर का दिया वरदान मानेगा और तत्काल आपकी तरक्की कर देगा।

तस्वीर : आसमान में सितारे। *एक समय में सिर्फ एक ही सूर्य रह सकता है। कभी भी सूरज की रोशनी में बाधा न डालें या उसकी चमक से मुक़ाबला न करें। इसके बजाय आसमान में खुद को धुंधला बनाकर और सूर्य की रोशनी को अधिकतम बनाने के तरीके खोजें।*

विशेषज्ञ की राय : *अपने मालिक से ज़्यादा तेज़ी से चमकने से बचें। किसी भी तरह की श्रेष्ठता लोगों को नापसंद होती है और वे उसकी निंदा करते हैं, लेकिन अपने बॉस से ज़्यादा श्रेष्ठ दिखने की कोशिश तो मूर्खतापूर्ण ही नहीं, बल्कि घातक भी हो सकती है। आसमान के सितारे हमें यही सबक सिखाते हैं- हो सकता है वे सूर्य जितने ही चमकदार हों, लेकिन सूर्य के चमकते समय वे नज़र नहीं आते हैं।* **(वाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)**

नियम 2: मित्रों पर कभी ज़्यादा भरोसा न करें, शत्रुओं से काम लेना सीखें

विचार

मित्रों से सावधान रहें। मित्र बहुत जल्दी से ईर्ष्या करने लगते हैं, इसलिए वे आपको बहुत जल्दी धोखा भी देंगे। मित्र भविष्य में कष्ट का कारण बन सकते हैं। इसके बजाय अगर आप किसी पुराने शत्रु को काम पर रखेंगे, तो वह मित्र से ज़्यादा वफ़ादार होगा, क्योंकि उसे बहुत कुछ साबित करना है। दरअसल आपको शत्रुओं से नहीं, बल्कि मित्रों से डरना चाहिए। अगर आपका कोई शत्रु नहीं है, तो शत्रु बनाने के तरीके खोजें।

शक्ति की कुंजी

यह स्वाभाविक है कि ज़रूरत पड़ने पर हम अपने मित्रों को काम पर रखना चाहते हैं। यह दुनिया निर्मम है और आपके मित्र उसकी निर्ममता को कम करते हैं। इसके अलावा, आप उन्हें अच्छी तरह जानते भी हैं। मित्रों के होते हुए किसी अजनबी पर निर्भर क्यों रहें?

दिक्कत यह है कि अक्सर आप अपने मित्रों को उतनी अच्छी तरह से नहीं जानते हैं, जितना आपको लगता है। मित्र अक्सर बहस टालने के लिए आपकी हाँ में हाँ मिला देते हैं। आपको कष्ट न पहुंचे, इसलिए वे अपने अप्रिय गुण छिपा लेते हैं। आप जब मज़ाक़ करते हैं, तो वे थोड़ा ज्यादा हँसते हैं। चूंकि ईमानदारी और सच्चाई से मित्रता की नींव मज़बूत नहीं होती है, इसलिए वास्तव में आपको यह पता ही नहीं होता कि आपके बारे में आपके मित्रों की असली भावनाएँ क्या हैं। मित्र आपके मुँह पर तो यही कहेंगे कि उन्हें आपकी कविता बहुत अच्छी लगती है, आपका गाना-बजाना बेहद पसंद है, आपके कपड़ों का चयन बेहद सुंदर लगता है-हो सकता है वे सचमुच आपकी तारीफ़ कर रहे हों, लेकिन प्रायः ऐसा नहीं होता है।

अपने शत्रुओं से लाभ लेना | *सम्राट हिएरो को एक बार उनके एक शत्रु ने बताया कि उनके मुंह से बदबू आती है। सम्राट को यह बात बहुत बुरी लगी और महल में पहुंचते ही उन्होंने रानी को फटकारा, " तुमने मुझे कभी इसके बारे में क्यों नहीं बताया? " रानी चरित्रवान, पतिव्रता और भोली थी। उसने कहा, " स्वामी, मुझे लगा कि*

शायद सभी मर्दों के मुँह से इसी तरह की बदबू आती होगी।" इस तरह से यह स्पष्ट हो जाता है कि जो दोष स्पष्ट दिखाई देते हैं, उनके बारे में हमारे शत्रु हमारे मित्रों या परिचितों से ज़्यादा जानते हैं। **प्लूटार्क, 46-120 ईस्वी**

किसी के दिए लाभ के बजाय नुकसान का बदला चुकाने के लिए लोग ज़्यादा तत्पर होते हैं, क्योंकि कृतज्ञता बोझ है और प्रतिशोध आनंद है। **टैसिटस, 55-120 ईस्वी**

जब आप अपने किसी मित्र को नौकरी पर रखने का निर्णय लेते हैं, तो आपके सामने वे गुण धीरे-धीरे सामने आते हैं, जिन्हें उसने अब तक छिपा रखा था। अजीब बात यह है कि आपकी उदारता के इस काम से संबंधों का संतुलन बिगड़ जाता है। सभी लोग यह महसूस करना चाहते हैं कि उन्हें यह अवसर अपने दम पर मिला है। इसलिए आपका एहसान उन्हें बोझ की तरह लगता है। वे जानते हैं कि उन्हें योग्यता के कारण नहीं, बल्कि मित्रता के कारण नौकरी मिली। मित्रों को नौकरी देने में एक एहसान छिपा होता है, जिससे वे मन ही मन परेशान हो जाते हैं।

मित्रों का प्रयोग करने या उन्हें नौकरी पर रखने में समस्या यह है कि इससे आपकी शक्ति निश्चित रूप से सीमित हो जाएगी। बहुत कम मामलों में ही ऐसा होता है कि मित्र किसी काम के लिए सबसे योग्य व्यक्ति हो और आपकी मदद करने में सबसे ज्यादा सक्षम हो। अंतिम विश्लेषण में, योग्यता और क्षमता मित्रतापूर्ण भावनाओं से ज़्यादा महत्वपूर्ण होती हैं।

कामकाज की सभी स्थितियों में लोगों के बीच थोड़ी दूरी होना चाहिए। आप मित्र बनाने की नहीं, बल्कि कोई काम करने की कोशिश कर रहे हैं और मित्रता चाहे सच्ची हो या झूठी, इस तथ्य को ढंक लेती है। शक्ति की कुंजी यह है कि आपमें यह मूल्यांकन करने की क्षमता होनी चाहिए कि आपको सबसे ज़्यादा फायदा कौन पहुंचा सकता है।

दूसरी ओर, आपके शत्रु सोने की ऐसी अनछुई ख़ान हैं, जिसका दोहन करना आपको सीखना चाहिए। नेपोलियन का विदेश मंत्री टैलीरेंड 1807 में इस निष्कर्ष पर पहुँचा कि नेपोलियन फ्रांस को बर्बादी के रास्ते पर ले जा रहा है, इसलिए उसके खिलाफ़ विद्रोह करना चाहिए। टैलीरेंड सम्राट के ख़िलाफ़ षड्यंत्र करने के खतरों को अच्छी तरह जानता था। उसे साथी की ज़रूरत थी। उसने सोचा, इस तरह के अभियान में वह किसी मित्र पर भरोसा नहीं कर सकता। उसने खुफ़िया विभाग के प्रमुख फ़ोके को चुना, जो उसका सबसे बड़ा शत्रु था और जिसने उसकी हत्या करवाने की भी कोशिश की थी। वह जानता था कि उन दोनों की पुरानी नफ़रत के कारण भावनात्मक समझौते का अवसर मिलेगा। वह जानता था कि फ़ोके उससे कोई आशा नहीं रखेगा और यह साबित करने के लिए जीतोड़ मेहनत करेगा कि

टेलीरेंड ने उसे चुनकर कोई ग़लती नहीं की है। जो व्यक्ति कुछ साबित करना चाहता है, वह आपके लिए ज़मीन-आसमान एक कर देगा। अंत में टैलीरेंड यह जानता था कि फोके के साथ उसका संबंध आपसी स्वार्थ पर आधारित होगा और मित्रता की व्यक्तिगत भावनाओं द्वारा दूषित नहीं होगा। उसका चुनाव सही साबित हुआ, हालाँकि वे नेपोलियन को सिंहासन से उतारने में सफल नहीं हुए। जब इतने शक्तिशाली और परस्पर-विरोधी दो व्यक्तियों ने मिलकर सम्राट के ख़िलाफ़ मुहिम छेड़ी, तो जनता ने भी इसमें उत्सुकता दिखाई और धीरे-धीरे सम्राट के प्रति विरोध बढ़ने लगा। टैलीरेंड और फ़ोके के बीच सुखद कार्यकारी संबंध बने रहे। इसलिए जब भी मौका मिले, अपने दुश्मन के प्रति दुश्मनी को दफ़न कर दें और उसे अपनी सेवा में रखने की कोशिश करें।

शत्रुओं की मौजूदगी से विचलित या दुखी न हों। आप मित्र के बजाय शत्रु के साथ बेहतर स्थिति में होते हैं, क्योंकि मित्रों के मामले में आपको यह मालूम ही नहीं होता है कि आपके छिपे हुए कौन से मित्र दरअसल आपके शत्रु हैं। शक्तिशाली व्यक्ति संघर्ष से लाभ उठाता है और अपने शत्रुओं का इस्तेमाल करता है। ऐसा करके वह उस आत्मविश्वासी योद्धा की छवि-बना लेता है, जिस पर अनिश्चितता के समय में विश्वास किया जा सकता है।

तस्वीर : कृतघ्नता का जबड़ा। *आप जानते हैं कि अगर आप शेर के मुँह में उँगली रखेंगे, तो इसका परिणाम क्या होगा। इसलिए आप ऐसा नहीं करते हैं। मित्रों के साथ आप इस तरह की सतर्कता नहीं रखते हैं, इसलिए अगर आप उन्हें नौकरी पर रखेंगे, तो वे कृतघ्नता से आपको कच्चा चबा जाएँगे।*

विशेषज्ञ की राय : *यह सीखें कि अपने लाभ के लिए दुश्मनों का इस्तेमाल कैसे किया जाता है। आपको धार की तरफ़ से तलवार नहीं पकड़नी चाहिए, वरना आपका हाथ कट जाएगा। इसके बजाय आपको मूठ की तरफ़ से तलवार पकड़नी चाहिए, ताकि आप खुद की रक्षा कर सकें। बुद्धिमान व्यक्ति अपने शत्रुओं से भी लाभ लेता है, जबकि मूर्ख व्यक्ति अपने मित्रों से भी हानि उठाता है।* (बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)

नियम 3: अपने इरादे छिपाकर रखें

विचार

आप किस उद्देश्य से काम कर रहे हैं, यह ज़ाहिर न होने दें। इससे लोग अँधेरे में रहेंगे और अपनी योजना नहीं बना पाएँगे। अगर उन्हें इस बात का अंदाज़ा ही नहीं होगा कि आप क्या करना चाहते हैं, तो वे अपनी रक्षा की योजना नहीं बना सकते। इस तरह आप उन्हें ग़लत दिशा में काफ़ी दूर तक ले जा सकते हैं और काफ़ी समय तक गुमराह कर सकते हैं। जब तक उन्हें आपके इरादों का एहसास होगा, तब तक बहुत देर हो चुकी होगी।

शक्ति की कुंजी

ज़्यादातर लोग खुली किताब की तरह होते हैं। वे अपने मन की बात तत्काल कह देते हैं। वे मौका मिलते ही अपने विचार प्रकट कर देते हैं। वे अपनी योजनाओं और इरादों के बारे में लगातार बोलते रहते हैं। वे ऐसा कई कारणों से करते हैं। पहली बात, अपनी भावनाओं और भावी योजनाओं के बारे में बातें करने की इच्छा बहुत आम और स्वाभाविक होती है। अपनी जुबान पर लगाम कसना और अपनी बातों पर नियंत्रण रखना मुश्किल होता है। दूसरी बात, कई लोग यह मानते हैं कि ईमानदारी और स्पष्टतावादिता से वे लोगों का दिल जीत लेंगे और अपनी भलमनसाहत को प्रमाणित कर देंगे। वे बहुत मुगालते में रहते हैं। ईमानदारी दरअसल एक भौथरा हथियार है, जिससे कटता कम है, खून ज़्यादा बहता है। आपकी ईमानदारी से लोगों को चोट पहुंचने की संभावना ज़्यादा होती है। इसलिए समझदारी इसी में है कि शब्दों को नाप-तौलकर बोलें। बुद्धिमानी इसमें है कि लोगों से वही कहें, जो लोग सुनना चाहते हैं। यह समझदारी नहीं है कि आप उन्हें वह कटु सच्चाई बता दें, जो आप महसूस करते या सोचते हैं। इससे भी महत्वपूर्ण बात यह है कि जब आप अपने इरादों और भावी योजनाओं के बारे में खुलकर बता देते हैं, तो आपके बारे में कुछ भी छिपा नहीं रह जाता है। ऐसी स्थिति में लोग न तो आपका सम्मान करेंगे, न ही आपसे डरेंगे। ध्यान देने वाली बात यह है कि जिसका लोग सम्मान नहीं करते हैं या जिससे लोग डरते नहीं हैं, उस व्यक्ति के पास शक्ति कभी नहीं आती है।

अगर आप शक्ति चाहते हैं, तो ईमानदारी को एक तरफ़ रख दें और अपने इरादों को छिपाने की कला सीखें। अगर आप इस कला में पारंगत हो जाएँगे, तो आप हमेशा फ़ायदे में रहेंगे। इरादों को छिपाने की योग्यता के पीछे मानवीय स्वभाव की यह साधारण सी सच्चाई है प्रायः हम दिखने वाली चीज़ों पर भरोसा करते हैं। हम जो देखते और सुनते हैं, उसकी सच्चाई पर हम संदेह नहीं करते हैं। अगर हम दिखने वाली चीज़ों के पीछे दूसरी चीज़ों के छिपे होने की कल्पना करेंगे, तो हम न सिर्फ़ बहुत थक जाएँगे, बल्कि दहशत में भी रहेंगे। इस कारण इरादों को छिपाना तुलनात्मक रूप से ज़्यादा आसान हो जाता है। ऐसा लक्ष्य या उद्देश्य बताएं, जिससे लोग प्रभावित हो जाएँ। जरूरी नहीं है कि आपका असली लक्ष्य वही हो। जब आप उस लक्ष्य को लोगों की आँखों के सामने बार-बार रखते रहेंगे, तो वे उसे ही आपका असली लक्ष्य मान लेंगे।

इरादों को छिपाने का एक तरीका यह है कि आप अपनी इच्छाओं और लक्ष्यों के बारे में लगातार बातें करें, लेकिन वे आपकी असली इच्छाएँ और लक्ष्य नहीं होने चाहिए। इस तरह आप एक पत्थर से तीन शिकार करेंगे : आप दोस्ताना, निष्कपट और विश्वसनीय नज़र आएंगे; आप अपने इरादों को छिपा लेंगे; और आप अपने प्रतिद्वंद्वियों को गलत दिशा में भेज देंगे, जिससे उनका समय बर्बाद होगा।

लोगों को गुमराह करने का एक और सशक्त औज़ार है, झूठी निष्कपटता (sincerity)। लोग ग़लती से निष्कपटता को ईमानदारी मान लेते हैं। जब लोगों को ऐसा लगता है कि आप जो कह रहे हैं, उसमें आप विश्वास करते हैं, तो इससे आपके शब्दों का वज़न बहुत बढ़ जाता है। इयागो ने इसी तरह ओथेलो को धोखा दिया था और उसे बर्बाद किया था। ऐसा लग रहा था कि इयागो की भावनाएँ सच्ची हैं। ऐसा लग रहा था कि डेस्डेमोना की बेवफ़ाई के बारे में उसकी चिंता निष्कपट है। ऐसे में ओथेलो उस पर अविश्वास कैसे कर सकता था?

अगर आप यह मानते हैं कि धोखेबाज़ लोग हवाबाज़ होते हैं, जो बड़े-बड़े झूठों और अतिशयोक्तिपूर्ण कहानियों से गुमराह करते हैं, तो आप बहुत गलत सोचते हैं। सबसे अच्छे धोखेबाज़ वे होते हैं, जो उदासीन और अदृश्य मुखौटे का इस्तेमाल करते हैं, जिस वजह से उनकी तरफ़ किसी का ध्यान नहीं जाता है। वे जानते हैं कि अनावश्यक शब्दों और हरकतों से लोगों का संदेह तत्काल जाग जाएगा। इसलिए वे अपने लक्ष्य को सामान्य, जाने-पहचाने और मासूम शब्दों के पीछे छिपा लेते हैं।

एक बार जब आप जाने-पहचाने शब्दों का इस्तेमाल करके लोगों की सतर्कता को दबा देंगे, तो फिर उनका ध्यान इस तरफ़ नहीं जाएगा कि इन शब्दों के पीछे धोखा देने के इरादे हैं। आपका नक़ाब जितना एकरूप होगा, आपके इरादे उतनी ही अच्छी तरह छिपे रहेंगे।

नक़ाब का सबसे आसान रूप है चेहरे के भाव। उदासीन और भावहीन चेहरे के पीछे हर तरह की विनाशकारी योजना बनाई जा सकती है, जिसकी किसी को भनक भी नहीं लगेगी। इतिहास के सबसे शक्तिशाली लोग इस हथियार का इस्तेमाल करने में निपुण थे। कहा जाता है कि फ्रैंकलिन डी . रूजवेल्ट के चेहरे को देखकर कोई भी उनके दिल की बात नहीं समझ सकता था। बैरन जेम्स रॉथ्सचाइल्ड ने तो पूरी ज़िंदगी इस बात का अभ्यास किया कि वे नक़ली मुस्कराहटों और भावहीन चेहरे के पीछे अपने असली विचार छिपा लेते थे |

याद रखें : अपनी प्रभावशाली वाकपटुता को छिपाने और भावहीनता का नक़ाब पहनने में धैर्य और विनम्रता की ज़रूरत होती है। इस तरह के नीरस नकाब को लगाकर निराश न हों। अक्सर भावहीनता से लोग आपकी तरफ़ आकर्षित होते हैं और आप शक्तिशाली नज़र आने लगते हैं।

हालाँकि आज की दुनिया में चालाक बने बिना काम नहीं चल सकता, लेकिन चालाकी की छवि न बनाएँ। आपकी सबसे बड़ी चालाकी यह होना चाहिए कि आप अपनी चालाकी को छिपा लें। **बाल्तेसर ग्रेशियन** , **1601-1658**

भरी दोपहर में समुन्द्र पार करें

इसका मतलब यह है कि अपने चेहरे के सामने जाना-पहचाना मुखौटा लगा लें। चूंकि सब लोगों को जानी-पहचानी चीजें देखने की आदत पड़ जाती है, इसलिए रणनीति बनाने वाला नज़र आए बिना आराम से अपनी योजना बना सकता है। **" द थर्टी सिक्स स्ट्रैटजीज़, " थॉमस क्लियरी द्वारा उद्धृत, द जापानीज़ आर्ट ऑफ वार, 1991**

तस्वीर। भेड़ की खाल। *भेड़ कभी अचानक हमला नहीं करती है, भेड़ कभी धोखा नहीं देती है, भेड़ बहुत ही सीधी और आज्ञाकारी होती है। भेड़ की खाल पहनकर लोमड़ी बड़े आराम से मुर्गियों के दड़बे में घुस सकती है।*

विशेषज्ञ की राय *: जो योग्य सेनापति शत्रु पर अचानक हमला करने का इरादा रखता है, वह अपने शत्रु को अपने इरादे की भनक भी नहीं लगने देता है। अपने उद्देश्य और अपनी प्रगति को छिपाएँ। अपनी योजनाओं को तब तक प्रकट न करें, जब तक कि उनका विरोध करना असंभव न हो जाए, जब तक कि युद्ध पूरा ही न हो जाए। युद्ध की घोषणा करने से पहले ही विजय हासिल कर लें। संक्षेप में, उन सेनापतियों का अनुसरण करें,*

जिनकी योजनाएँ सिर्फ उन्हीं बर्बाद इलाक़ों को मालूम होती हैं, जहाँ से वे अपनी सेना लेकर गुज़रे हैं। **(निनॉन डे ला " एन्क्लोस, 1623-1706)**

नियम 4: हमेशा ज़रूरत से कम बोलें

विचार

लोगों को शब्दों से प्रभावित करने की कोशिश न करें। आप जितना ज़्यादा बोलेंगे, उतने ही ज्यादा साधारण नज़र आएँगे और आपका नियंत्रण उतना ही कम होगा। अगर आप अपनी बात को अस्पष्ट, गोलमोल और अजीब रखेंगे, तो आपकी नीरस बात भी मौलिक लगेगी। सशक्त लोग कम बोलकर प्रभावित करते हैं और रौबदार दिखते हैं। इस बात की ज़्यादा संभावना होती है कि ज़्यादा बोलते समय आपके मुंह से कोई न कोई मूर्खतापूर्ण बात निकल ही जाएगी।

शक्ति की कुंजी

शक्ति कई मायनों में दिखावे का खेल है। जब आप ज़रूरत से कम बोलते हैं, तो आप हमेशा वास्तविकता से ज़्यादा महान और शक्तिशाली नज़र आते हैं। आपकी चुप्पी से दूसरे लोग परेशान हो जाएंगे। इंसान विश्लेषण और स्पष्टीकरण करने वाली मशीनें हैं। वे यह जानने की फिराक में रहते हैं कि आप क्या सोच रहे हैं। जब आप अपने शब्दों को सावधानी से नियंत्रित करते हैं, तो वे आपके इरादों या आपकी मंशा को नहीं समझ पाते हैं।

आपके संक्षिप्त जवाब या ख़ामोशी से वे रक्षात्मक हो जाएंगे और बीच में कूद पड़ेंगे। आपकी ख़ामोशी के खाली स्थान को भरने की हड़बड़ी में वे घबराकर कुछ भी बोलने लगेंगे, जिससे आपको उनके और उनकी कमजोरियों के बारे में बहुमूल्य जानकारी मिलेगी। आपसे मिलकर जाने के बाद उन्हें ऐसा लगेगा, जैसे वे लुट गए हों। घर जाकर वे आपके हर शब्द पर गहराई से विचार करेंगे। आपकी संक्षिप्त टिप्पणियों पर जब लोग अतिरिक्त ध्यान देंगे, तो इससे आपकी शक्ति तो बढ़नी ही है।

पटकथा लेखक माइकल आतेन 1944 में न्यूयॉर्क गए। उनके सितारे गर्दिश में चल रहे थे। अपना ग़म गलत करने के लिए उन्होंने मशहूर रेस्तरां " 21 " में जाने का फैसला किया। यहाँ पर वे लॉबी में सैम गोल्डविन से टकरा गए, जिन्होंने उन्हें रेसहॉर्स खरीदने की अव्यावहारिक सलाह दी। बार के अंदर पहुंचने पर आलेन की मुलाकात लुइस बी. मेयर से हो गई, जो उनके पुराने परिचित थे। लुइस ने आलेन से पूछा कि भविष्य के लिए उनकी क्या योजना है। इस पर आर्लेन ने इस तरह से जवाब देना शुरू किया, " मैं अभी सैम गोल्डविन से बात

कर रहा था... " मेयर ने बीच में बात काटते हुए कहा, " उसने तुम्हारे सामने कितने का प्रस्ताव रखा? " आर्लेन ने असली बात को छिपाते हुए कहा, " मुझे जमा नहीं। " मेयर ने पूछा, " तीस सप्ताह के लिए पंद्रह हज़ार का प्रस्ताव तो तुम्हें जम जाएगा? " इस बार आर्लेन ने कोई हिचकिचाहट नहीं दिखाई और " हाँ " कह दिया। **द लिटिल ब्राउन बुक ऑफ़ एनेक्डोट्स से, क्लिफ़टन फैडिमैन, संपादक**

युवावस्था में चित्रकार, एंडी बारहोल को यह समझ में आ गया कि लोगों से बातें करके उनसे अपना मनचाहा काम करवाना असंभव है। बातों से लोग आपके ख़िलाफ़ हो जाएंगे, आपकी इच्छाओं के विपरीत काम करेंगे और अपने दुष्ट स्वभाव की वजह से आपकी अवज्ञा करेंगे। उन्होंने एक मित्र से एक बार कहा था, "मैंने यह सीखा है कि जब आप चुप रहते है, तो दरअसल आपके पास ज़्यादा शक्ति होती है।

बाद के जीवन में वारहोल ने इस तकनीक का इस्तेमाल बहुत अच्छी तरह किया। इंटरव्यू में वे भविष्यवाणी (oracle) की तरह बहुत संक्षिप्त वाक्य बोलते थे। वे कोई जटिल और रहस्यमयी बात कह देते थे और इंटरव्यू लेने वाला इस उधेड़बुन में रहता था कि इसका न जाने क्या मतलब होगा। वह सोचने लगता था कि वारहोल के अर्थहीन दिख रहे वाक्यों के पीछे कोई गहरी बात छिपी होगी। वारहोल अपनी पेंटिंग्स के बारे में कभी बातें नहीं करते थे। वे इसके विश्लेषण का काम दूसरों पर छोड़ देते थे। वे अपने काम के बारे में जितना कम बोलते थे, दूसरे लोग उसके बारे में उतनी ही ज़्यादा बातें करते थे और लोग उसके बारे में जितनी ज़्यादा बातें करते थे, वारहोल की पेंटिंस उतनी ही ज़्यादा महंगी बिकती थीं।

जरूरत से कम बोलकर आप अपनी शक्ति का नाटकीय को बहुत ज़्यादा बढ़ा लेते हैं। इसके अलावा, आप जितना कम बोलेंगे, आपके मुँह से कोई मूर्खतापूर्ण या ख़तरनाक बात निकलने का जोखिम भी उतना ही कम होगा। 1825 में निकोलस प्रथम रूस के सिंहासन पर बैठे। उनके सिंहासन पर बैठते ही उनके ख़िलाफ़ विद्रोह होने लगा। यह विद्रोह उदारवादी कर रहे थे, जो आधुनिकीकरण की मांग कर रहे थे। वे चाहते थे कि रूस में यूरोप के बाकी देशों की तरह उद्योग-धंधे और इमारतें बनें। दिसंबर के विद्रोह के नाम से मशहूर इस विद्रोह का निर्ममता से दमन करते हुए निकोलस प्रथम ने विद्रोही नेता कोंदरेटी रयेलेयेव को मृत्युदंड देने का आदेश दिया। रयेलेयेव को फाँसी दी जाने के तख्ते पर खड़ा किया गया और उसके गले में रस्सी बाँध दी गई। फिर नीचे से तख़्ता हटा लिया गया। लेकिन रयेलेयेव जैसे ही रस्सी से झूला, रस्सी टूट गई और वह ज़मीन पर गिर गया। उस वक्त इस तरह की घटनाएँ ईश्वर का इंसाफ़ मानी जाती थीं और जो व्यक्ति मृत्युदंड से इस तरह बचता था, उसे आम तौर पर माफ़ कर दिया जाता था। जब रयेलेयेव अपने पैरों पर खड़ा

हुआ, तो उसे चोट तो लगी थी, लेकिन उसे यक़ीन था कि उसकी जान बच गई है, इसलिए वह भीड़ से चिल्लाकर बोला, " तुम लोगों ने देखा, रूस वाले कोई भी काम ठीक तरह से नहीं कर सकते। उन्हें तो रस्सी बनानी भी नहीं आती है !"

एक संदेशवाहक तत्काल यह ख़बर लेकर सम्राट के पास गया कि मृत्युदंड नहीं दिया जा सका। इस निराशाजनक ख़बर से चिंतित होने के बावजूद निकोलस प्रथम विद्रोही नेता रयेलेयेव के माफ़ी नामे पर हस्ताक्षर करने लगे,लेकिन तभी उन्होंने संदेशवाहक से पूछा, “ क्या इस घटना के बाद रयेलेयेव ने कुछ कहा था? " संदेशवाहक ने जवाब दिया, “ उसने कहा था कि रूस वालों को तो रस्सी बनानी भी नहीं आती है।"

सम्राट ने माफीनामे को फाड़ते हुए कहा, " अगर ऐसी बात है, तो हम उसकी बात को गलत साबित करके दिखा देंगे। " अगले दिन रयेलेयेव को दोबारा फांसी के फंदे पर लटकाया गया और इस बार रस्सी नहीं टूटी।

यह सबक सीख लें। एक बार बाहर निकल जाने के बाद आप शब्दों को दोबारा नहीं लौटा सकते। उन्हें नियंत्रण में रखें। व्यंग्य के प्रति खास तौर पर सावधान रहें। आपके व्यंग्य-बाणों से आपको क्षणिक संतुष्टि तो मिल सकती है, लेकिन बदले में आपको उनकी बहुत ज़्यादा कीमत चुकानी पड़ती है।

तस्वीर *:* **डेल्फी की भविष्यवाणी।** *जब आगंतुक डेल्फ़ी की भविष्यवाणी सुनने जाते थे, तो पुजारिन कुछ जटिल शब्द बोल देती थी, जो अर्थपूर्ण और महत्वपूर्ण लगते थे। भविष्यवाणी के शब्दों की अवज्ञा कोई नहीं करता था क्योंकि उनमें ज़िंदगी और मौत की शक्ति होती थी।*

विशेषज्ञ की राय : *अधीनस्थों के बोलने से पहले कभी अपने होंठ न हिलाएँ। मै जितनी ज़्यादा देर तक चुप रहता हूँ, दूसरे उतनी ही जल्दी बोलने लगते हैं। जब वे बोलते हैं, तो मैं उनके शब्दों से उनके असली इरादे समझ सकता हूँ... अगर सम्राट रहस्यमय न हो, तो मंत्रियों की तो चाँदी ही हो जाएगी।* (**हान फ़ेई त्सू, चीनी दार्शनिक, तीसरी सदी ईसा पूर्व**)

नियम 5: प्रतिष्ठा पर बहुत कुछ निर्भर करता है-हर क़ीमत पर इसकी रक्षा करें

विचार

प्रतिष्ठा शक्ति की नींव है। सिर्फ प्रतिष्ठा के माध्यम से ही आप दबदबा कायम कर सकते हैं और विजय पा सकते हैं। एक बार भी फिसल जाने पर आप असुरक्षित हो जाएंगे और आप पर सभी दिशाओं से हमला होने लगेगा। ऐसी प्रतिष्ठा बनाएँ कि उस पर कोई हमला न कर सके। हमेशा संभावित हमलों के बारे में सचेत रहें और उनके होने से पहले ही उन्हें ख़त्म कर दें। इस दौरान अपने शत्रुओं की प्रतिष्ठा में सेंध लगाकर उन्हें नष्ट करना सीखें। फिर दूर खड़े हो जाएं और जनता को उनकी आलोचना करने दें।

शक्ति की कुंजी

हमारे चारों तरफ के लोग, भले ही वे हमारे सबसे पक्के दोस्त हों, हमेशा कुछ हद तक रहस्यमय और अबूझ रहते हैं। उनके चरित्र में ऐसे खुफ़िया गलियारे होते हैं, जिन्हें प्रकट नहीं करते हैं। अगर हम इस बारे में ज़्यादा सोचेंगे, तो हम परेशान हो जाएंगे, क्योंकि जब तक हम उन्हें पूरी तरह से नहीं जानते हैं, तब तक हम उनका मूल्यांकन कैसे कर सकते हैं। इसलिए हम इस तथ्य को नज़रअंदाज़ कर देते हैं और सिर्फ दिखावे के आधार पर ही लोगों का मूल्यांकन करते हैं। हमारे मूल्यांकन का आधार वह होता है, जो हमारी आँखों को साफ़ नज़र आता है-कपड़े, मुद्राएँ, शब्द, कार्य। समाज में प्रदर्शन ही हमारे सारे मूल्यांकनों का पैमाना होता है। आप किसी दूसरे तरीके से विश्वास उत्पन्न नहीं कर सकते। आपकी एक ग़लती या आपके हुलिये में एक भी अजीब या अकस्मात परिवर्तन विनाशकारी साबित हो सकता है |

इस वजह से यह बेहद महत्वपूर्ण है कि आप खुद अपनी प्रतिष्ठा बनाएँ और उसे बनाए रखें।

यह प्रतिष्ठा दिखावे के ख़तरनाक खेल में आपकी रक्षा करेगी। यह प्रतिष्ठा लोगों की पैनी आँखों को यह पता नहीं चलने देगी कि आप सचमुच कैसे हैं। इससे आप दुनिया से अपनी शर्तों पर अपना मूल्यांकन करवाते हैं-यह स्थिति सचमुच सशक्त है।

जैसा सिसरो ने कहा है, जो लोग शोहरत के खिलाफ बहस करते हैं, वे भी इसके विरोध में ऐसी किताबें लिखना चाहते हैं, जिनके कवर पर उनका नाम हो। शोहरत का विरोध करते हुए भी ये मशहूर होना चाहते हैं। हर चीज़ का आदान-प्रदान होता है। हम अपने दोस्तों को अपना - सामान दे सकते हैं, जरूरत पड़ने पर उनके लिए जान भी दे सकते हैं, लेकिन अपनी शोहरत बाँटने के मामले में दूसरों को अपनी प्रतिष्ठा का उपहार देने का उदाहरण मुश्किल से मिलेगा। **मॉन्टेन, 1533-1592**

शुरुआत में आपको किसी एक विशेष की प्रतिष्ठा बनाने के लिए मेहनत करना चाहिए, चाहे यह उदारता हो या ईमानदारी या चतुरता। यह गुण आपको दूसरों से अलग कर देता है और इसके कारण दूसरे आपके बारे में बातें करने लगते हैं। इसके बाद आप अपनी प्रतिष्ठा का प्रचार ज़्यादा से ज़्यादा लोगों में करें (हालाँकि यह काम बहुत समझदारी से करना चाहिए। धीरे-धीरे प्रतिष्ठा बनाएँ और इसकी नींव मजबूत बनाएँ।) कुछ समय बाद जंगल में लगी आग की तरह तेज़ी से फैल जाएगी।

ठोस प्रतिष्ठा आपके वज़न को बढ़ाती है और आपकी मेहनत के बिना आपकी शक्तियों को बढ़ा-चढ़ाकर दिखाती है। यह आपके चारों तरफ़ आभामंडल भी बना सकती है, जिससे लोगों के मन में आपके प्रति सम्मान, यहाँ तक कि भय भी जाग जाए। द्वितीय विश्वयुद्ध के दौरान उत्तर अफ़्रीकी रेगिस्तान में लड़ते समय जर्मन सेनापति अर्तिन रोमल ने चालाकी और धोखेबाज़ी की प्रतिष्ठा बना ली थी, जिससे उनसे लड़ने वाली हर सेना दहशत में आ जाती थी। हालांकि उनकी सेना मुट्ठी भर बची थी और ब्रिटिश टैंकों की संख्या उनसे पाँच गुना ज़्यादा थी, लेकिन रोमल के आने की ख़बर सुनते ही पूरे के पूरे शहर खाली हो जाते थे।

अपनी प्रतिष्ठा को किसी एक विशेष गुण पर आधारित करें। यह इकलौता गुण-चाहे कार्यकुशलता हो या आकर्षण की तरह आपका परिचय देता है और लोगों पर जादू कर देता है।

प्रतिष्ठा किसी ख़ज़ाने की तरह कीमती है, इसलिए इसे सावधानीपूर्वक हासिल करें और सुरक्षित रखें। खासकर शुरुआत में आपको दृढ़ता से इसकी रक्षा करनी चाहिए और इस पर होने वाले हमलों का पहले से ही अनुमान लगा लेना चाहिए। ठोस प्रतिष्ठा बनने के बाद अपने शत्रुओं की आलोचनात्मक टिप्पणियों से नाराज़ या रक्षात्मक होने से ऐसा लगेगा कि आपको अपनी प्रतिष्ठा पर भरोसा नहीं है और आप असुरक्षित महसूस कर रहे हैं। इसके बजाय उच्च मार्ग अपनाएँ और कभी अपना बचाव करने की हड़बड़ी न दिखाएँ। दूसरी तरफ़, किसी दूसरे की प्रतिष्ठा पर हमला करना बहुत कारगर अस्त्र है, ख़ास तौर पर जब वह आपसे ज़्यादा शक्तिशाली हो। इस तरह के युद्ध में नुकसान उसी का होता है, क्योंकि खोने के लिए उसी के पास

ज़्यादा होता है। अगर वह आप पर पलटकर हमला करेगा, तो उसके सामने एक छोटा लक्ष्य होगा, क्योंकि आपकी प्रतिष्ठा अभी कम है,लेकिन इस रणनीति का प्रयोग बहुत सूझ-बूझ से करना चाहिए। यह नहीं लगना चाहिए कि आप ओछे प्रतिशोध में उलझ रहे हैं। अगर आप चतुराई से अपने दुश्मन की प्रतिष्ठा को धूमिल नहीं कर पाए, तो अनजाने में ही आप अपनी प्रतिष्ठा को धूमिल कर लेंगे।

कभी भी किसी पर हमला करते समय ज़्यादा दूर तक न जाएं, क्योंकि इससे लोग उसकी ग़लतियों पर कम और आपके प्रतिशोध पर ज़्यादा ध्यान देने लगेंगे। अगर आपकी प्रतिष्ठा ठोस बन चुकी हो, तो अपने विरोधी को कमज़ोर करने के लिए अधिक सूक्ष्म रणनीतियों का प्रयोग करें, जैसे व्यंग्य या मखौल, इससे लोग आपको मज़ेदार मसखरा मानने लगेंगे। शक्तिशाली शेर अपने रास्ते में आने वाले चूहे के साथ मज़े लेता है अगर वह कोई दूसरी प्रतिक्रिया करने लगे, तो उसकी भयावह प्रतिष्ठा ही ख़त्म हो जाएगी।

तस्वीर *:* **हीरों और माणिकों से भरी खान।** *आपने इस खान को खोजा खुदाई की थी और अब आपकी दौलत सुनिश्चित है। इसकी रक्षा अपने प्राणों से ज़्यादा करें। हर दिशा से डकैत और चोर इसे लूटने के लिए आएँगे। अपनी दौलत के बारे में असावधान न रहें और लगातार इसे चमकाते रहें| समय जवाहरातों की चमक फीकी कर देगा और उन्हें ओझल करके दफ़न कर देगा।*

विशेषज्ञ की राय : *इसलिए मैं यह चाहूंगा कि हमारा दरबारी चतुराई और निपुणता से अपने आंतरिक मूल्य को बढ़ाए और यह सुनिश्चित करें कि जब वह नए अनजान देशों में जाए, तो उसकी अच्छी प्रतिष्ठा उससे पहले ही वहाँ पहुँच जाए... बहुमत की राय पर आधारित शोहरत बहुत महत्वपूर्ण होती है। इससे व्यक्ति में विश्वास जागता है। साधारण लोग बड़ी आसानी से ऐसे व्यक्ति पर विश्वास कर लेते हैं, क्योंकि उनके लिए बहुमत की राय महत्वपूर्ण होती है।* **(बाल्डसेर कास्टिग्लिजोन, 1478-1529)**

नियम 6: हर क़ीमत पर सबका ध्यान आकर्षित करें

विचार

हर चीज़ का मूल्यांकन दिखने के आधार पर किया जाता है। जो नज़र नहीं आता है, उसका कोई मूल्य ही नहीं होता है। इसलिए भीड़ का हिस्सा न बनें और गुमनामी में दफ़न होकर न रहें। सबसे अलग हटकर दिखें। हर कीमत पर लोगों की नज़रों में रहें। नीरस और भीरु जनता से ज़्यादा महान, ज़्यादा दिलचस्प और ज़्यादा रहस्यमय दिखकर ऐसा चुंबक बन जाएँ, जो सबका ध्यान अपनी तरफ़ खींचे।

शक्ति की कुंजी

अपने आस-पास के लोगों से ज्यादा चमकदार दिखना एक ऐसी कला है, जो जन्मजात नहीं होती है। आपको लोगों का ध्यान आकर्षित करना सीखना पड़ता है। अपने कैरियर की शुरुआत में ही आपको अपना नाम और प्रतिष्ठा किसी एक गुण या छवि से जोड़ लेना चाहिए, ताकि आप दूसरे लोगों से अलग नज़र आ सकें। यह छवि कुछ भी हो सकती है, जैसे कपड़ों की विशेष शैली या व्यक्तित्व की कोई अनूठी बात, जिससे लोगों की रुचि जागे और वे आपके बारे में बातें करें। एक बार जब आपकी प्रतिष्ठा स्थापित हो जाती है, तो आपके पास एक दिखावे का आसमान तैयार हो जाता है, जिसमें आपका ही सितारा जगमगाता रहता है।

यह सोचना ग़लत है कि आपका यह अनुठा रूप विवादास्पद नहीं होना चाहिए या लोगों की आलोचना बुरी बात है। सच्चाई इसके बिलकुल विपरीत है। आलोचना से बचने की कोशिश न करें। किसी दूसरे को अपने से ज़्यादा कुख्यात न बनने दें। आपको इस बात की परवाह नहीं होना चाहिए कि आपकी तरफ़ ध्यान क्यों दे रहे हैं। लोगों का ध्यान चाहे जिस कारण से आपकी ओर आकर्षित हो रहा हो, आपको फायदा ही होता है।

ततैया और राजकुमार

पिनटेल नाम का एक ततैया था। वह लंबे समय से कोई ऐसा काम करना चाहता था, जो उसे हमेशा के लिए मशहूर कर दे इसलिए एक दिन वह राजमहल में घुसा और उसने विस्तर पर सो रहे नन्हे राजकुमार को काट

लिया। दर्द के मारे राजकुमार जाग गया और जोर-जोर से रोने लगा। राजा और दरबारी भागकर यह देखने अंदर आए कि क्या हुआ था। राजकुमार लगातार रो रहा था, क्योंकि ततैया उसे बार-बार काट रहा था। दरबारियों ने ततैये को पकड़ने की कोशिश की, लेकिन उसने उन्हें भी काट लिया। पूरा राजमहल वहाँ इकट्ठा हो गया। यह खबर आग की तरह फैल गई और लोग झुंड बनाकर महल की तरफ़ आने लगे। पूरे शहर में हल्ला मच गया और सारा कामकाज ठप्प हो गया। ततैये ने अपनी कोशिशों के कारण मरने से पहले सोचा, " जो नाम मशहूर नहीं है, वह बिना लपटों वाली आग की तरह है। हमेशा लोगों का ध्यान आकर्षित करना चाहिए, चाहे उसकी कोई भी कीमत क्यों न चुकानी पड़े। **"भारतीय दंतकथा"**

लुई चौदहवें के दरबार में बहुत से योग्य लेखक, कलाकार, सुंदरियाँ और चरित्रवान स्त्री-पुरुष थे। लेकिन ड्यूक डक ले लॉजन के बारे में जितनी बातें होती थीं, उतनी किसी और के बारे में नहीं होती थी। ड्यूक नाटे थे और बहुत ही बदतमीजी का व्यवहार करते थे। वे राजा की प्रेमिकाओं के साथ सोते थे और खुलेआम न सिर्फ दूसरे दरबारियों के साथ बदतमीज़ी करते थे, बल्कि सम्राट का भी अपमान करते रहते थे। बहरहाल, लुई को ड्यूक का अनूठापन इतना मोहक लगता था कि वे दरबार में उनकी अनुपस्थिति बर्दाश्त नहीं कर पाते थे। इसका कारण स्पष्ट है : ड्यूक के चरित्र की विचित्रता सबका ध्यान आकर्षित करती थी। उनसे मंत्रमुग्ध होने के बाद लोग हर कीमत पर उन्हें अपने आस-पास रखना चाहते थे।

समाज हमेशा ऐसे लोगों को पसंद करता है, जो औसत लोगों से बड़े या अलग हों। इसलिए ऐसे गुण विकसित करें, जिनके कारण आप दूसरों से अलग दिखें और आपके प्रति लोगों का ध्यान आकर्षित हो। इसलिए विवाद को गले लगाएँ, यहाँ तक कि स्कैंडल को भी। लोग आपको नज़रअंदाज़ करें, इससे तो बेहतर है कि वे आपकी आलोचना करें। कम से कम आप चर्चा में तो रहेंगे।

सवाल यह है कि अगर आप किसी छोटे पद पर हैं, जहाँ आपके पास दूसरों का ध्यान आकर्षित करने के बहुत कम अवसर हैं, तब क्या करें? इस स्थिति में कारगर तरीक़ा यह है कि अपने आस-पास के सबसे मशहूर और शक्तिशाली व्यक्ति पर हमला कर दें। जब सोलहवीं सदी का युवा रोमन दास पियेत्रो अरेटिनो कवि के रूप में मशहूर होना चाहता था, तो उसने पालतू हाथी के प्रति पोप के प्रेम का मखौल उड़ाते हुए कई व्यंग्य कविताएँ लिखीं। इस हमले से अरेटिनो तत्काल लोगों की नज़रों में चढ़ गया। किसी ऊंचे पद पर बैठे व्यक्ति की आलोचना करने का भी यही प्रभाव होता है। बहरहाल इतना याद रखें कि जनता का ध्यान आकर्षित होने के बाद इस रणनीति का प्रयोग कभी-कभार ही करें, क्योंकि बार-बार ऐसा करने पर लोग इसे गंभीरता से नहीं लेंगे।

एक बार लोगों की नज़रों में चढ़ने के बाद आपको उनका ध्यान आकर्षित करने के नए-नए तरीके खोजने चाहिए। अगर आप ऐसा नहीं करेंगे, तो लोग आपसे ऊब जाएँगे, आपकी तरफ़ ज़्यादा ध्यान नहीं देंगे और किसी नए सितारे की तरफ आकर्षित हो जाएंगे। इस खेल में निरंतर सावधानी और रचनात्मकता की ज़रूरत होती है। पाब्लो पिकासो ने खुद को कभी पृष्ठभूमि में गुम नहीं होने दिया। वे हमेशा जान-बूझकर जनता के सामने पेंटिंग्स की एक नई श्रृंखला रख देते थे, जो सबकी अपेक्षाओं के विपरीत होती थी। वे यह मानते थे कि लोग उनकी पेंटिंग की शैली से ज़्यादा परिचित हों, इससे पहले ही कुछ बुरी और विचलित करने वाली पेंटिंग्स बनाकर उन्हें हैरान कर देना चाहिए। यह अच्छी तरह से समझ लें लोग खुद को उस व्यक्ति से श्रेष्ठ मानते हैं, जिसके काम के बारे में वे पहले से भविष्यवाणी कर सकते हैं। अगर आप उनकी अपेक्षाओं के विपरीत जाकर उन्हें यह बता देते हैं कि नियंत्रण की बागडोर आपके हाथ में है, तो आपको उनका सम्मान भी मिलेगा और आप लंबे समय तक उनका ध्यान भी आकर्षित कर पाएंगे।

जब मेरी आलोचना होती है, तब भी मैं मशहूर तो होता ही हूँ। **पियंत्री अरटिनो, 1492-1556**

तस्वीर : लाइमलाइट। *जो अभिनेता इस चमकदार रोशनी में कदम रखता है, उसकी उपस्थिति ज़्यादा, प्रबल हो जाती है। सबकी आँखें उसी पर टिकी रहती हैं। लाइमलाइट के सँकरे दायरे में एक बार में सिर्फ एक अभिनेता के खड़े होने की ही जगह होती है। खुद को लाइमलाइट में रखने की पूरी कोशिश करें। अपने कार्यों को बहुत बड़ा, दिलचस्प और विवादास्पद बनाएँ, ताकि रोशनी हमेशा आप पर ही रहे और बाक़ी सब अभिनेता अँधेरे में रहें।*

विशेषज्ञ की राय : *स्वयं को प्रदर्शित करें और सबकी नज़रों के सामने रहें... जो दिखता नहीं है, एक तरह से उसका अस्तित्व ही नहीं होता है... रोशनी के कारण ही दुनिया दिखाई देती है। प्रदर्शन से कई खाली स्थान भरते हैं, कई कमियाँ ढकती है और नया जीवन मिलता है, ख़ासकर तब जब इसके पीछे सच्ची योग्यता होती है।* **(बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)**

नियम 7: काम दूसरों से करवाएँ, लेकिन श्रेय खुद लें

विचार

अपने लक्ष्यों तक पहुँचने के लिए दूसरों की समझदारी, ज्ञान और मेहनत का इस्तेमाल करें। इस तरह से आप न सिर्फ अपना बहुमूल्य समय और ऊर्जा बचाएँगे, बल्कि इससे यह छवि भी बनेगी कि आप बहुत कार्यकुशल और तीव्र हैं। लोग आपको याद रखेंगे और आपके सहायक गुमनामी के अँधेरे में खोकर रह जाएंगे। दूसरों से जो काम करवा सकते हों, उसे खुद कभी न करें।

अंधी मुर्गी- *एक मुर्गी की आँखों की रोशनी चली गई थी। अंधी होने के मेहनत से भोजन की तलाश में जमीन खोदती रहती थी। इस मेहनती मूर्ख को क्या फायदा होना था। दूसरी तेज आँख वाली मुर्गी अपने कोमल पैरों की शक्ति को बचाकर रखती थी। वह हमेशा अंधी मुर्गी के पास ही रहती थी और उसकी मेहनत का फल चखती रहती थी। जब भी अंधी मुर्गी अनाज का दाना खोदकर निकालती थी, तो उसकी तेज आँख वाली सहेली उस दाने को खा जाती थी|* **फ्रेवल्स, गॉटहोल्ड लेसिंग, 1729-1781**

शक्ति की कुंजी

ताकत की दुनिया जंगल की दुनिया की तरह है। कुछ जानवर खुद शिकार करके जीते हैं, जबकि ज़्यादातर जानवर (गीदड़, गिद) दूसरों के शिकार पर जीते हैं। बाद वाली श्रेणी के जानवरों में कल्पनाशीलता कम होती है और वे अक्सर शक्ति की ज़रूरत वाले काम को नहीं कर सकते हैं। वे जल्दी ही यह बात समझ लेते हैं कि अगर वे इंतज़ार करेंगे, तो उन्हें कोई न कोई ऐसा जानवर मिल जाएगा, जो उनके लिए शिकार कर देगा। नादान न बनें : इस समय जब आप किसी गधे की तरह काम कर रहे हैं, तो आपके ऊपर भी गिद्ध मँडरा रहे हैं और आपकी रचनात्मकता से फ़ायदा उठाने का तरीका सोच रहे हैं। इसके बारे में शिकायत करना या आगबबूला होना बेकार है। बेहतर यह है कि आप खुद की रक्षा करें और इस खेल को निपुणता से खेलें। शक्ति का आधार स्थापित करने के बाद आप गिद्ध बन जाएँ। इस नीति पर चलने से बहुत सा समय और मेहनत बच जाएगी।

कलाकार पीटर पॉल रयूबेन्स के कैरियर के उत्तरार्द्ध में उनकी पेंटिंग्स की माँग बहुत बढ़ गई। उन्होंने एक सिस्टम बना लिया : वे अपने बड़े स्टूडियो में दर्जनों अच्छे पेंटर्स को नौकरी पर रखते थे। उनमें से एक कपड़े बनाने में माहिर था, तो दूसरा पृष्ठभूमि बनाने में और इसी तरह बाक़ी क्षेत्रों के विशेषज्ञ भी थे। उनके इस स्टूडियो में एक साथ बहुत से चित्रों पर काम चलता था। जब कोई महत्वपूर्ण ग्राहक स्टूडियो देखने आता था, तो यूवेन्स उस दिन नौकरी पर रखे पेंटर्स को भगा देते थे। जब ग्राहक बालकनी से देखता था, तो उसे वेन्स अविश्वसनीय तेज़ी और ऊर्जा से कई पेंटिंग्स पर एक साथ काम करते दिखाई देते थे। ग्राहक हैरान रह जाता था कि यह व्यक्ति कितना असाधारण है, जो इतने कम समय में इतने सारे मास्टरपीस पेंट कर सकता है।

यही इस नियम का सार है : काम दूसरों से करवाना सीखें और श्रेय खुद लें, ताकि लोगों को यह लगे कि आपमें अनूठी शक्ति है। अगर आप हर काम खुद करना चाहेंगे, तो आपकी ऊर्जा ख़ामख्वाह बर्बाद होगी और आप थकान के मारे निढाल हो जाएंगे। ऐसे लोगों को ढूँढें, जिनमें वे योग्यताएँ और रचनात्मकता हो, जिनकी आपमें कमी हो। या तो उन्हें नौकरी पर रख लें और उनके काम पर अपने नाम का लेबल लगाना शुरू कर दें या फिर उनके काम पर अपना नाम चिपकाने का कोई और तरीक़ा खोजें। इस तरह से उनकी रचनात्मकता लोगों के सामने आपकी रचनात्मकता बन जाती है और आप जीनियस नज़र आने लगते हैं। इस नियम का इस्तेमाल आप एक और तरीके से भी कर सकते हैं। इसमें आपको परजीवी की तरह अपने समकालीनों की मेहनत का फायदा उठाने की ज़रूरत नहीं होती। इस तरीके का सार यह है कि ज्ञान और बुद्धि के वृहद कोण यानी अतीत का इस्तेमाल करें।

अगर कोई शिकारी घोडागाड़ी पर सवार होकर छह घोड़ों के पैरों का इस्तेमाल करता है और बैंग लियांग को उनकी वागडोर थामने देता है, तो वह बिना रुके तेज जानवरों से आगे निकल जाएगा। अब यह मान लें कि वह घोडागाड़ी के लाभ को छोड़ दे, घोड़ों के उपयोगी पैरों तथा बैंग लियांग की निपुणता का इस्तेमाल न करे और पैदल ही जानवरों के पीछे भागने लगे, तो उसके पैर भले ही लिऊ ची जितने तेज़ हों, लेकिन वह जानवरों से आगे नहीं निकल पाएगा। सच तो यह है कि अच्छे घोड़े और मज़बूत घोड़ागाड़ी का इस्तेमाल करके साधारण से साधारण आदमी भी जानवरों को पकड़ सकता है । **हैन फेई त्सू, चीनी दार्शनिक, तीसरी सदी ई.पू.**

आइसैक न्यूटन ने इसे " कद्दावर लोगों के कंधों पर खड़े होने " की संज्ञा दी थी। उनका मतलब यह था कि अपनी खोज करते समय उन्होंने अतीत के लोगों की सफलताओं का सहारा लिया था। न्यूटन ने प्राचीन, मध्ययुगीन और रैनेसा युग के

वैज्ञानिकों के ज्ञान का भरपूर लाभ उठाया था और वह यह बात जानते थे। शेक्सपियर ने दूसरों की कहानियों पर नाटक लिखे। उन्होंने प्लूटार्क से कथानक, यहाँ तक कि संवाद भी चुरा लिए, क्योंकि वे जानते थे कि सूक्ष्म मनोविज्ञान को समझने और चुटीले संवाद लिखने में प्लूटार्क का कोई सानी नहीं था। बाद के कितने सारे लेखकों ने शेक्सपियर से सीखा या चुराया है?

चाहे वे रणनीति के प्राचीन महारथी हों, मानवीय मूर्खता के इतिहासकार या मानवीय चरित्र की गहराइयों में डूबे लेखक हों सभी का ज्ञान धूल खा रहा है। यह ज्ञान इंतज़ार कर रहा है कि आप आएँ और उनके कंधों पर खड़े हो जाएँ। उनका वाक-कौशल आपका वाक-कौशल बन सकता है, उनकी निपुणता आपकी निपुणता बन सकती है और वे सभी क़ब्र से उठकर कभी लोगों को यह बताने नहीं आएंगे कि आपने उनका ज्ञान चुराया है। आपके पास दो रास्ते हैं : या तो मौलिक काम करने की कोशिश में जिंदगी भर मेहनत करें, लगातार ग़लतियाँ करें, अपना समय और ऊर्जा बर्बाद करें। या फिर अतीत की सेनाओं का इस्तेमाल करके किला फ़तह कर लें। जैसा बिस्मार्क ने एक बार कहा था, " मूर्ख कहते हैं कि वे अपने अनुभव से सीखते हैं। मैं दूसरों के अनुभव से लाभ उठाना पसंद करता हूँ।

तस्वीर *: गिद्ध। जंगल के सभी जीवों में उसका काम सबसे आसान होता है। दूसरों की कड़ी मेहनत से उसका काम आसान बन जाता है। उनके मरने से उसे भोजन मिलता है। गिद्ध पर निगाह जमाए रखें जब दूसरे कड़ी मेहनत करते हैं, तो वह उनके ऊपर मँडराता रहता है। उसे बुरा न मानें, बल्कि उसके साथ जुड़ जाएँ।*

विशेषज्ञ की राय : *जीवन में सीखने को बहुत कुछ है और ज्ञान के बिना ज़िंदगी अर्थहीन है। इसलिए सबसे ज्ञान हासिल करना एक उत्कृष्ट तकनीक है। दूसरों की जीतोड़ मेहनत के बल पर आप महानता की प्रतिष्ठा हासिल करना सीखें।* **(वाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)**

नियम 8: दूसरों को अपने पास बुलाएँ-ज़रूरत पड़ने पर दाना भी डालें

विचार

जब आप दूसरे व्यक्ति को कोई काम करने के लिए मजबूर करते हैं, तो नियंत्रण आपके हाथ में होता है। हमेशा ज़्यादा अच्छा यही होता है कि आपका विरोधी आपके पास आए और इस प्रक्रिया में अपनी योजनाएँ छोड़ दे। बहुत बड़ा प्रलोभन देकर उसे ललचाएँ-फिर उस पर हमला कर दें। तुरुप के सारे पत्ते आपके हाथ में होते हैं।

जब मैं हिरण के लिए दाना डालता हूँ, तो मैं दाना सूंघने आने वाले पहले हिरण को गोली नहीं मारता हूँ, बल्कि तब तक इंतज़ार करता हूँ, जब तक कि पूरा का पूरा झुंड वहाँ नहीं आ जाता। **ओटो वॉन बिस्मार्क, 1815-1898**

शक्ति की कुंजी

यह नाटक इतिहास में बहुत बार खेला गया है : कोई आक्रामक लीडर बहुत से साहसिक कदम उठाता है, जिससे वह बहुत शक्तिशाली बन जाता है। कुछ समय बाद वह शक्ति के शिखर पर पहुंच जाता है। लेकिन इसके कुछ समय बाद ही हर चीज़ उसके ख़िलाफ़ होने लगती है। उसके असंख्य दुश्मन आपस में गठबंधन कर लेते हैं। अपनी शक्ति को बनाए रखने की कोशिश में वह हर दिशा में लड़ता है, जिससे वह थक जाता है और अंततः उसका पतन हो जाता है। ऐसा होने का कारण यह है कि यह आक्रामक व्यक्ति कभी भी पूरे नियंत्रण में नहीं होता है। वह दो-चार कदमों से ज़्यादा आगे तक नहीं देख पाता है। वह अपने साहसिक कार्यों के परिणामों को नहीं देख पाता है। चूंकि उसे हमेशा अपने शत्रुओं के क़दमों और अपने जल्दबाज़ी के कामों पर प्रतिक्रिया करनी पड़ती है, इसलिए उसकी आक्रामक ऊर्जा ही उसकी दुश्मन बन जाती है।

शक्ति के संसार में आपको खुद से पूछना चाहिए, अगर नियंत्रण मेरे हाथ में नहीं है, तो यहाँ से वहाँ भागने, समस्याएँ सुलझाने और शत्रुओं को हराने की कोशिश करने का क्या फ़ायदा है? मैं घटनाओं को नियंत्रित करने के बजाय उन पर प्रतिक्रिया

करने में ही क्यों उलझा रहता हूँ? जवाब आसान है : शक्ति की आपकी परिभाषा ही ग़लत है। आपने ग़लती से आक्रामक काम को ही प्रभावी काम मान लिया है। अक्सर सबसे प्रभावी काम होता है पीछे गाते रहना, शांत बने रहना और दूसरों को अपने बिछाए जाल में फंसाना। तत्काल विजय पाने के बजाय दीर्घकालीन शक्ति का खेल खेलना असरदार होता है।

याद रखें। शक्ति का मूल आधार है करने की योग्यता, अपने कार्यों पर दूसरों से प्रतिक्रिया करवाना, अपने विरोधियों और अपने आस-पास के लोगों को रक्षात्मक होने पर मजबूर करना। जब आपकी रणनीति के कारण दूसरे लोग आपके पास आने लगते हैं, तो अचानक स्थिति का नियंत्रण आपके हाथ में आ जाता है और जिसके पास नियंत्रण होता है, उसी के पास शक्ति होती है। इस स्थिति तक पहुंचने के लिए आपके पास दो चीजें होनी चाहिए। आपको अपनी भावनाओं पर काबू रखना सीखना चाहिए और कभी नाराज़ नहीं होना चाहिए | आपको लोगों की स्वाभाविक प्रवृत्ति का लाभ उठाना चाहिए, जिन्हें जब उकसाया या प्रलोभन दिया जाता है, तो वे भड़क जाते हैं। दूसरों को अपने पास आने के लिए मजबूर करने की योग्यता दीर्घकालीन रणनीति के लिहाज़ से आपका सबसे शक्तिशाली अस्त्र है।

जब विरोधी मजबूर होकर आपके पास आएगा, तो इसका एक लाभ यह भी होगा कि वह आपके इलाके में होगा। शत्रु के क्षेत्र में आने की वजह से वह घबरा रहा होगा, इसलिए वह अक्सर हड़बड़ी में काम करेगा और उससे गलतियाँ होंगी। समझदारी इसी में होती है कि बातचीत या बैठकों में दूसरे व्यक्ति आपके इलाके में या कम से कम आपकी पसंद के इलाके में आएँ। इस तरह से आप जाने-पहचाने माहौल में होते हैं, जबकि सामने वाला अनजान माहौल में होता है और उसे मजबूरन रक्षात्मक बनना पड़ता है।

स्वार्थ-साधन एक खतरनाक खेल है। जब किसी को यह शक हो जाए कि उससे मतलब निकलवाया जा रहा है, तो उसे नियंत्रित करना ज़्यादा मुश्किल हो जाता है। लेकिन जब आप अपने विरोधी को अपने पास आने के लिए मजबूर करते हैं, तो उसे यह भ्रम हो जाता है कि स्थिति को वही नियंत्रित कर रहा है।

उन्नीसवीं सदी के मशहूर निवेशक डेनियल ड्र शेयर बाजार के मंजे हुए खिलाड़ी थे। जब वे यह चाहते थे कि बाकी लोग किसी खास कंपनी के शेयर को ख़रीदें या बेचें और उसके भाव को ऊपर या नीचे धकेलें, तो वे कभी सीधी नीति का इस्तेमाल नहीं करते थे। वे चालाकी से काम लेते थे। उनकी एक चाल यह थी कि वे वॉल स्ट्रीट के

रास्ते में पड़ने वाले एक क्लब में जाकर कहते थे कि उन्हें जल्दी ही स्टॉक एक्सचेंज पहुँचना है। फिर वे अपना पसीना पोछने के लिए लाल रूमाल निकालते थे। इस रूमाल से एक काग़ज़ गिरता था, लेकिन वे उसके गिरने पर ध्यान नहीं देते थे। क्लब के सदस्य हमेशा ड्र के क़दमों को भांपने की कोशिश करते थे, इसलिए उनके जाने के बाद वे लपककर उस काग़ज़ को उठा लेते थे। उस कागज़ में किसी कंपनी के शेयर के बारे में गोपनीय जानकारी लिखी रहती थी। बात फैल जाती थी और सदस्य उस जानकारी के आधार पर धड़ाधड़ वह शेयर ख़रीदने-बेचने लगते ये और इस तरह ड्र के हाथों का खिलौना बन जाते थे।

हर चीज़ इस बात पर निर्भर करती है कि आप जो दाना डाल रहे हैं, वह कितना मीठा है। अगर आपका जाल आकर्षक है, तो आपके दुश्मनों की इच्छाओं और भावनाओं की उलझन उन्हें सच्चाई नहीं देखने देगी। उनका लोभ जितना बढ़ेगा, उन्हें उतना ही घुमाया जा सकता है।

तस्वीर : शहद लगा भालू का फंदा। *भालुओं का शिकारी अपने शिकार के पीछे दौड़ नहीं लगाता है। अगर भालू को यह पता चल जाए कि उसका पीछा किया जा रहा है, तो उसे पकड़ना लगभग असंभव होता है। और मान लीजिए, अगर किसी ने उसे पकड़ भी लिया, तो वह हिंसक हो जाएगा। इसलिए शिकारी भालू का पीछा नहीं करता है। इसके बजाय वह फंदे में शहद लगा देता है। वह भालू का पीछा करके खुद को थकाता नहीं है। वह भालू के पीछे भागकर अपनी जान जोखिम में नहीं डालता है। वह तो बस फंदा तैयार कर देता है और फिर इंतजार करता है।*

विशेषज्ञ की राय *: अच्छे योद्धा कभी दूसरों के पास नहीं जाते हैं, बल्कि दूसरों को अपने पास आने के लिए मजबूर कर देते हैं। यह दूसरों के ख़ालीपन और खुद के भरे होने का सिद्धांत है। जब आप अपने विरोधियों को अपने पास आने के लिए प्रेरित करते हैं, तो उनकी शक्ति हमेशा ख़ाली होती है। जब तक आप उनके पास नहीं जाते, तब तक आपकी शक्ति हमेशा भरी होती है। ख़ालीपन पर हमला करना अंडे पर पत्थर मारने की तरह है।* **(सँग यू, द आर्ट ऑफ़ वार पर 11 वीं सदी के टिप्पणीकार)**

नियम 9: बहस से नहीं, अपने कामों से जीतें

विचार

बहस से मिलने वाली क्षणिक विजय दरअसल खोखली होती है। इससे सामने वाले के विचार नहीं बदलते हैं। इसके बजाय उसके मन में द्वेष और दुर्भावना उत्पन्न होती है, जो काफ़ी समय तक कायम रहती है। कुछ बोले बिना अपने कार्यों से दूसरों को प्रभावित करना बहुत ज़्यादा असरदार होता है। बोलें नहीं, बल्कि काम करके दिखा दें।

अमेसिस के कार्य : *जब एप्रियस को गद्दी से उतार दिया गया, तो अमेसिस सिंहासन पर बैठा। वह सईस जिले का या और सिअफ़ क़स्बे का निवासी था। पहले तो मिस्र के नागरिक उसका सम्मान नहीं करते थे, क्योंकि वह गरीब घर से आया था और उसने अपना कैरियर बहुत निचले स्तर से शुरू किया था। मिस्र के नागरिकों का सम्मान पाने के लिए उसने सख्त कदम नहीं उठाए, बल्कि चतुराई से उन्हें अपने पक्ष में कर लिया। उसकी बहुत सी संपत्तियों में से एक था पैर धोने का वह स्वर्ण पात्र, जिसमें वह और उसके अतिथि ख़ास अवसरों पर अपने पैर धोते थे। उसने इसे तुड़वाकर इससे एक देवता की सोने की मूर्ति बनवाई और उसे शहर की सबसे अच्छी जगह पर लगवा दिया। मिस्र के नागरिक मूर्ति का सम्मान करने लगे। जैसे ही अमेसिस ने यह सुना, उसने एक सभा आयोजित की। सभा में उसने यह बताया कि यह सम्मानित मूर्ति कभी उसके पैर धोने का पात्र थी, जिसमें लोग अपने पैर धोते थे, कुल्ला करते थे और गंदगी साफ़ करते थे। उसने कहा कि उसका हाल भी मूर्ति की तरह ही है, क्योंकि वह भी कभी एक साधारण व्यक्ति था और अब सम्राट बन गया है। उसने कहा कि अच्छा यही रहेगा कि जिस तरह लोग पैर धोने के पात्र का सम्मान करने लगे हैं, उसी तरह वे उसका भी सम्मान करने लगें। इस तरह से मिस्र के नागरिक उसे अपना स्वामी मानने के लिए तैयार हो गए* I **द हिस्ट्रीज, हेरोडोटस, पाँचवीं सदी, ई.पू.**

शक्ति की कुंजी

शक्ति के क्षेत्र में आपको अपने कदमों का मूल्यांकन इस बात से करना चाहिए कि दूसरों पर उनका दीर्घकालीन प्रभाव कैसा पड़ रहा है। बहस करके अपनी बात मनवाने या जीतने की कोशिश करने में दिक्कत यह होती है कि आप यकीन से कभी भी यह नहीं कह सकते हैं कि सामने वाले पर इसका क्या प्रभाव पड़ा है : हो सकता है वह आपसे सहमत तो दिख रहा हो, लेकिन अंदर ही अंदर आपसे द्वेष कर रहा

हो। या फिर शायद आपने अनजाने में कोई ऐसी बात कह दी हो, जो बुरी लग गई हो। ध्यान रहे कि सामने वाला अपने मूड और असुरक्षा के आधार पर आपके कहे शब्दों का मतलब निकालता है। अच्छे से अच्छे तर्क की भी कोई ठोस नींव नहीं होती है, क्योंकि हम सब शब्दों की छलावे भरी प्रकृति से वाक़िफ़ होने के कारण उन पर अविश्वास करते हैं। किसी के साथ बहस करने के कुछ ही दिन बाद हम सिर्फ आदत की वजह से अपने पुराने विचारों पर वापस लौट आते हैं।

इस बात को समझ लें : शब्द चवन्नी के सौ मिलते हैं। हर कोई जानता है कि बहस करने के आवेश में हम अपनी बात के समर्थन में कुछ भी कह सकते हैं। हम बाइबल का हवाला दे सकते हैं या ऐसे आँकड़ों का जिक्र कर सकते हैं, जिनकी पुष्टि नहीं की जा सकती। इस तरह की हवाबाज़ी से कौन हम पर विश्वास कर सकता है? कार्य इससे कहीं ज़्यादा शक्तिशाली और अर्थपूर्ण होते हैं। वे हमारी आँखों के सामने होते हैं और हम उन्हें देख सकते हैं। कार्यों में चुभने वाले शब्द नहीं होते हैं और ग़लत निष्कर्ष की कोई संभावना सबूत भी नहीं होती है। सामने दिखाई देने वाले के साथ कोई भी बहस नहीं कर सकता। जैसा वाल्तेसर ग्रेशियन कहते हैं, " सत्य आम तौर पर सुनाई नहीं, दिखाई देता है।

सर क्रिस्टोफर रेन इंग्लैंड के पुनर्जागरण काल में इस बात के जीते-जागते उदाहरण थे। उन्होंने गणित, खगोल शास्त्र, भौतिक शास्त्र और जीव-विज्ञान में महारत हासिल कर ली थी। वे इंग्लैंड के सबसे मशहूर वास्तुविद थे। इस क्षेत्र में उनके लंबे कैरियर में उनके ग्राहकों ने उन्हें डिज़ाइन बदलने के बारे में बहुत से अव्यावहारिक सुझाव दिए। उन्होंने कभी ग्राहकों से बहस नहीं की या चुभने वाले शब्द नहीं कहे। उनके पास अपनी बात साबित करने के दूसरे तरीके थे।

1688 में रेन ने वेस्टमिंस्टर शहर के लिए एक शानदार टाउन हॉल डिज़ाइन किया, लेकिन मेयर उससे संतुष्ट नहीं था। उसने रेन से कहा कि दूसरी मंज़िल सुरक्षित नहीं है और यह पहली मंज़िल पर बने उसके ऑफ़िस पर कभी भी गिर सकती है। उसने रेन से कहा कि वह अतिरिक्त सहारे के लिए पत्थर के दो खंभे और लगा दे। रेन बहुत ही कुशल इंजीनियर थे। वे अच्छी तरह जानते थे कि खंभे लगाने का कोई मतलब नहीं है और मेयर का डर निराधार था। लेकिन उन्होंने खंभे लगा दिए, जिससे मेयर बहुत खुश हो गया। कुछ साल बाद जब कुछ मजदूर साफ़-सफाई करने के लिए ऊँची नसेनी पर चढ़े, तब जाकर पता चला कि खंभे छत को सहारा नहीं दे रहे थे, बल्कि उससे थोड़ी दूर पर ही खत्म हो गए थे।

खंभे सिर्फ़ दिखने के लिए लगाए गए थे। लेकिन इससे दोनों ही लोगों को वह मिल गया, जो वे चाहते थे। मेयर को तसल्ली हो गई और रेन जानते थे कि भावी पीढ़ियाँ समझ लेंगी कि उनकी मूल डिज़ाइन सही थी और खंभों की जरूरत नहीं थी।

काम के माध्यम से अपने विचार प्रकट करने से आपके विरोधी रक्षात्मक नहीं होते हैं, इसलिए वे आसानी से आपकी बात मान जाते हैं। बहस के बजाय कार्य से शाब्दिक और भौतिक दोनों रूपों में अपनी बात मनवाना ज्यादा कारगर होता है।

अगर आपका लक्ष्य शक्ति पाना या उसे सुरक्षित रखना है, तो हमेशा अप्रत्यक्ष मार्ग खोजें और युद्ध का मैदान सावधानी से चुनें। अगर दीर्घकालीन दृष्टि से इस बात से कोई फ़र्क नहीं पड़ता है कि सामने वाला आपसे सहमत है या नहीं या अगर समय और उनका अनुभव उन्हें आपका मतलब समझा देगा तो सबसे अच्छा यही रहेगा कि आप उन्हें समझाने की कोशिश ही न करें। अपनी ऊर्जा बचाएँ और वहाँ से चल दें।

तस्वीर : सी-सॉ। *बहस करने वाले ऊपर-नीचे होते रहते हैं और कहीं भी नहीं पहुंच पाते हैं। सी-सॉ से नीचे उतरें और लोगों को लात मारे या धक्का दिए बिना उन्हें अपना मतलब दिखा दें। उन्हें शिखर पर छोड़ दें, गुरुत्वाकर्षण शक्ति उन्हें अपने आप धरती पर ले आएगी।*

विशेषज्ञ की राय : *कभी बहस न करें। समाज में किसी भी चीज़ पर बहस नहीं होनी चाहिए। सिर्फ परिणाम देने पर अपना ध्यान केंद्रित करें।* **(वेंजामिन डिजराइली, 1804-1881)**

नियम 10: संक्रमण - दुखी और बदक़िस्मत लोगों से बचें

विचार

आप किसी दूसरे के दुख से मर सकते हैं भावनात्मक अवस्थाएँ बीमारियों की तरह ही संक्रामक होती हैं। हो सकता है आपको लगे कि आप डूबते आदमी की मदद कर रहे हैं, लेकिन यह याद रखें कि ऐसा करके आप सिर्फ अपनी मुश्किलें बढ़ा रहे हैं। बदकिस्मत लोग बदकिस्मती को अपनी तरफ आकर्षित करते हैं। अगर आप उनकी मदद करेंगे, तो बदकिस्मती आपकी तरफ़ भी आकर्षित हो जाएगी। इसलिए सुखी और खुशकिस्मत लोगों के साथ रहें।

बीज और घंटाघर | *एक कौवा एक बीज को अपनी चोंच में दबाकर घंटाघर के ऊपर से जा रहा था| तभी वह बीज उसकी चोंच से फिसल गया और घंटाघर के नीचे कि दरार में गिर गया| बीज मरते-मरते बच गया। उसने घंटाघर की दीवार से आग्रह किया कि वह उसकी रक्षा करे। उसने ईश्वर की कृपा का वास्ता दिया और दीवार की ऊँचाई, सुंदरता तथा उसके घंटे की आवाज की तारीफ़ के पुल बांधने लगा। उसने कहा, " अफ़सोस कि मैं अपने पिता के पेड़ों की हरी शाखाओं के नीचे नहीं गिरा। अफ़सोस कि मैं ऐसी जमीन पर नहीं गिरा, जो पत्तियों से ढकी हो। लेकिन कम से कम आप तो मुझे सहारा दो। जब मै उस क्रूर कोए की चोच में था, तो मैंने कसम खाई थी कि अगर में बच गया, तो अपनी बाकी जिंदगी एक छोटे से छेद में गुजार दूंगा। ये शब्द सुनकर दीवार को तरस आ गया और उसने उस बीज को वहीं पर शरण दे दी, जहाँ वह गिरा था। कुछ ही समय में बीज की जड़ें निकल आईं। ये जड़ें नीचे पत्थरों की दीवार के बीच में सेंध लगाने लगी और उन्हें दूर खिसकाने लगीं। पेड़ की शाखाएँ भी आसमान की तरफ बढ़ने लगीं। जल्दी ही वह पेड़ उस घंटाघर से ज़्यादा बड़ा हो गया और उसकी गुंथी हुई जड़ें इतनी मोटी हो गई कि वे दीवार को खिसकाने लगी और पुराने पत्थरों को उनकी जगह से दूर हटाने लगीं। बहुत देर बाद जाकर दीवार को होश आया कि दया के कारण उसने अपने ही विनाश को आमंत्रित कर लिया है, लेकिन अब अफ़सोस करने से कोई फायदा नहीं था, क्योंकि कुछ ही समय बाद दीवार गिर गई।* **लियोनार्डो द विंशी, 1452-1519**

शक्ति की कुंजी

कुछ लोग दुर्भाग्यशाली होते हैं। ये लोग अपनी गलतियों के कारण नहीं, बल्कि परिस्थितियों के कारण दुर्भाग्य का शिकार होते हैं। ये हमारी मदद और सहानुभूति के हकदार है। लेकिन कई लोग दुर्भाग्य या दुख के शिकार नहीं होते हैं, बल्कि अपने विनाशकारी कामों और दूसरों पर बुरे प्रभाव के कारण दुर्भाग्य को स्वयं आमंत्रित

करते हैं। इन लोगों की मदद करने के बारे में हमें सतर्क रहना चाहिए। हम यह सोचते हैं कि उन्हें मुसीबत से उबारना या उनकी आदतें बदलना नेकी का काम होगा, लेकिन अक्सर उनकी आदतें हममें आ जाती हैं और उनकी बजाय हम बदल जाते हैं। इसका कारण समझना आसान है इंसान जिन लोगों के साथ रहता है, उनके मूड, भावनाओं और सोचने के तरीकों का उस पर बहुत प्रभाव पड़ता है।

इस बात को समझ लें : शक्ति के खेल में यह बेहद महत्वपूर्ण है कि आप कैसे लोगों के साथ जुड़ते हैं। बुरा प्रभाव डालने वालों के साथ जुड़ने में जोखिम यह है कि आप अपना बहुमूल्य समय और ऊर्जा बर्बाद करेंगे। इसके अलावा लोग जब आपको ऐसे लोगों के साथ उठता-बैठता देखेंगे, तो आपके बारे में उनकी राय अच्छी नहीं होगी। कभी भी बुरे प्रभाव के खतरों को कम न आँकें।

बुरे प्रभाव का सिर्फ एक ही समाधान है : बचकर रहो। ख़तरा यह है कि बुरे प्रभाव डालने वाले ये लोग अक्सर ऐसा अभिनय करते हैं कि दोष उनका नहीं, बल्कि परिस्थितियों का है। इसलिए शुरुआत में यह देखना मुश्किल होता है कि उन्होंने दुखों को खुद आमंत्रित किया है। जब तक आप समस्या की हकीकत जान पाते हैं, तब तक अक्सर बहुत देर हो चुकी होती है। आप इस तरह के ख़तरनाक संक्रमण से खुद को कैसे बचा सकते हैं? जवाब यह है कि आप लोगों का मूल्यांकन इस बात से न करें कि वे अपनी समस्याओं के क्या कारण बताते हैं, बल्कि इस बात से करें कि दुनिया पर उनका क्या प्रभाव पड़ता है। बुरा प्रभाव डालने वालों को इन बातों से पहचाना जा सकता है कि वे दुर्भाग्य को आमंत्रित करते हैं, उनका अतीत बहुत उथल-पुथल वाला होता है, बहुत से लोगों से उनके संबंध टूट जाते हैं, उनके कैरियर अस्थिर होते हैं और उनके चरित्र में एक ख़तरनाक शक्ति होती है, जिससे प्रभावित होकर आप अपनी तर्कशक्ति खो देते हैं। बुरा प्रभाव डालने वाले की इन विशेषताओं को देखकर पहले से ही सचेत हो जाएँ। उनकी आँखों में असंतुष्टि के भाव को देखना सीखें। सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि उन पर तरस न खाएँ और उनकी मदद करने की कोशिश में खुद न उलझ जाएँ। बुरा प्रभाव डालने वाले के पास से दूर भाग जाएँ, वरना आपको इसके परिणाम भुगतने पड़ेंगे।

बुरे प्रभाव का दूसरा पहलू भी उतना ही सही है और इसे समझना शायद ज़्यादा आसान है। कुछ लोग अपने खुशनुमा स्वभाव, स्वाभाविक उत्साह और बुद्धिमत्ता के द्वारा खुशी को आकर्षितकरते हैं। वे सुख का स्रोत होते हैं और आपका उनके साथ संबंध जोड़ना चाहिए, ताकि आर भी उनके सुख में हिस्सेदार बन सकें।

विशेषज्ञ की राय *: खुशकिस्मत लोगों को पहचानें, ताकि आप उनके साथ रहने का निर्णय ले सकें। बदकिस्मत लोगों को भी पहचानें, ताकि आप उनसे बच सकें। दुर्भाग्य आम तौर पर मूर्खता के कारण आता है और इसके शिकार लोगों से ज्यादा संक्रामक और कोई नहीं होता। अपने दरवाज़े को छोटे से छोटे दुर्भाग्य के लिए भी न खोलें, क्योंकि अगर आप ऐसा करते हैं, तो उसके पीछे-पीछे बहुत से दुर्भाग्य चले जाएँगे... दूसरे के दुख से न मरें।* **(बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)**

नियम 11: लोगों को अपने पर निर्भर बनाना सीखें

विचार

अपनी स्वतंत्रता बनाए रखने के लिए आपको ऐसा बनना चाहिए, ताकि लोगों को हमेशा आपकी ज़रूरत पड़े और वे आपको चाहें। आप पर जितना ज़्यादा भरोसा किया जाएगा, आपके पास उतनी ही ज़्यादा स्वतंत्रता होगी। कुछ ऐसा करें, ताकि दूसरे अपनी सुख-समृद्धि के लिए आप पर निर्भर बन जाएँ। ऐसा करने के बाद आपको किसी चीज़ का डर नहीं रहेगा। लोगों को इतना न सिखाएं कि आपके बिना उनका काम चल जाए।

दो घोड़े : *दो घोड़े अपनी पीठ पर एक-एक गट्ठर लादकर ले जा रहे थे। आगे वाला घोड़ा अच्छी तरह चल रहा था, लेकिन पीछे वाला घोड़ा आलसी था। उनके मालिक ने पीछे वाले घोड़े का गट्ठर भी सामने वाले घोड़े पर लाद दिया। गट्ठर का वजन हटने के बाद पीछे वाला घोड़ा आसानी से चलने लगा और आगे वाले घोड़े से बोला, " तुम मेहनत करो और पसीना बहाओ ! तुम जितनी ज़्यादा मेहनत करोगे, तुम्हें उतना ही ज़्यादा कष्ट उठाना पड़ेगा।" जब वे सराय तक पहुंच गए, तो मालिक ने कहा, " जब मैं एक घोड़े पर सारा सामान लाद सकता हूँ, तो फिर मैं दो घोड़ों को खिलाने-पिलाने का खर्च क्यों उठाऊँ? इससे अच्छा तो यह रहेगा कि मैं एक घोड़े को भरपेट खिलाऊँ और दूसरे की खाल उतरवा लूँ। कम से कम मुझे उसकी चमड़ी तो मिल ही जाएगी।" और उसने ऐसा ही किया*। **फ्रेबल्स, लियो टॉल्स्टॉय, 1828-1910**

शक्ति की कुंजी

आपकी शक्ति का सबसे बड़ा सबूत यह है कि आप लोगों से अपनी इच्छा के अनुसार काम करवा सकते हों। जब आप लोगों को मजबूर या आहत किए बिना ऐसा करें, यानी जब वे अपनी मर्जी से आपकी इच्छा के अनुरूप काम करें, तो आपकी शक्ति कोई छू भी नहीं सकता है। इस स्थिति में आने का सर्वश्रेष्ठ तरीका निर्भरता के संबंध बनाना है। मालिक को आपकी सेवाओं की ज़रूरत है। वह कमज़ोर है या आपके बिना काम नहीं कर सकता है। आप इतनी गहराई तक उसके काम में डूब चुके हैं कि आपको हटाने से उसे बहुत मुश्किल आएगी या आपकी जगह पर किसी अन्य व्यक्ति को प्रशिक्षण देने में उसका बहुत सा कीमती समय बर्बाद होगा। एक बार जब इस तरह का संबंध स्थापित हो जाता है, तो आपकी

स्थिति सशक्त हो जाती है और आप मालिक से अपना मनचाहा काम करवा सकते हैं। आप सिंहासन के पीछे बैठे राजा के उस सेवक की तरह होते हैं, जो दरअसल राजा को नियंत्रित करता है।

उन लोगों जैसे न बनें, जो ग़लती से यह मान लेते हैं कि आत्मनिर्भरता सबसे बड़ी शक्ति है। शक्तिसंपन्न बनने के लिए लोगों से संबंध बनाना ज़रूरी है। आपको समर्थकों, प्यादों या कमज़ोर मालिकों की ज़रूरत हमेशा पड़ेगी।

अगर आप खुद को अनिवार्य नहीं बना पाते हैं, तो पहला मौका मिलते ही आपको बाहर निकाल दिया जाएगा। आपकी जगह पर किसी कम उम्र वाले, कम महंगे और कम जोखिम वाले नए व्यक्ति को नियुक्त कर दिया जाएगा। यह जोखिम न लें और लोगों को अपने पर निर्भर बनाएँ। जब सब कुछ आप पर निर्भर होगा, तो आपको निकाला नहीं जा सकता। आपको निकालने का मतलब तबाही है, इसलिए आपका मालिक यह जोखिम कभी नहीं ले सकता। इस तरह की स्थिति में आने के बहुत से तरीके हैं। उनमें सबसे महत्वपूर्ण है किसी ऐसी योग्यता या रचनात्मक प्रतिभा का होना, जिसका कोई विकल्प ही न हो।

आपको जीनियस होने की ज़रूरत नहीं है। आपको तो बस एक ऐसी योग्यता की जरूरत है, जो आपको भीड़ से अलग कर दे। आपको ऐसी स्थिति बनाना चाहिए, जिसमें आप तो दूसरा मालिक या संरक्षक आसानी से खोज सकते हों, लेकिन आपका मालिक आपके जितनी विशेष योग्यता वाला दूसरा सेवक आसानी से नहीं खोज सकता हो और अगर आप वास्तव में अपरिहार्य न हों, तो भी आपको अपरिहार्य होने का नाटक करना चाहिए। विशेषतापूर्ण ज्ञान और कुशलता का ढोंग करने से ऊपर बैठे लोग यह सोचेंगे कि आपके बिना उनका काम नहीं चल सकता।

जब निक्सन ने व्हाइट हाउस में बैठने के बाद बहुत से लोगों को निकाला, तो हेनरी किसिंजर बच गए। इसलिए नहीं, क्योंकि निक्सन की नज़र में किसिंजर से ज़्यादा अच्छा कूटनीतिज्ञ नहीं था-कई कूटनीतिज्ञ किसिंजर से ज़्यादा निपुण थे- इसलिए भी नहीं, क्योंकि दोनों में अच्छी पटती थी। उनके विश्वास और राजनीतिक विचार भी अलग-अलग थे। किसिंजर इसलिए बच गए, क्योंकि उन्होंने राजनीतिक तंत्र के इतने सारे क्षेत्रों में घुसपैठ कर ली थी कि उन्हें हटाने से भारी अव्यवस्था का माहौल बन जाता। प्रशासन के इतने सारे पहलुओं और विभागों में उनका दख़ल था कि यह उनका ट्रम्प कार्ड बन गया। इससे उनके कई समर्थक बन गए। अगर आप इस तरह

की स्थिति में आ जाते हैं, तो आपसे पीछा छुड़ाने में बहुत बड़ा जोखिम होता है- क्योंकि सभी सभी आप पर निर्भर हैं।

आख़िरी चेतावनी : यह न सोचें कि अगर आपका मालिक आप पर निर्भर है, तो वह आपसे प्रेम भी करेगा। सच तो यह है कि वह आपसे द्वेष करेगा और डरेगा, लेकिन जैसा मैकियावली ने कहा था, प्रेम के बजाय लोगों में डर उत्पन्न करें। डर को तो आप नियंत्रित कर सकते हैं, लेकिन प्रेम को आप कभी नियंत्रित नहीं कर सकते हैं। प्रेम या मित्रता जैसे सूक्ष्म और बदलने वाले भाव पर निर्भर रहने से आप असुरक्षित बनते हैं। लोकप्रिय बनने से अच्छा तो यह है कि लोग आप पर निर्भर रहें और इस बात से डरें कि आपके चले जाने के कितने बुरे परिणाम होंगे।

समझदार राजा हर स्थिति में अपने नागरिकों को स्वयं पर और राज्य पर निर्भर रखता है, तभी उन पर भरोसा किया जा सकता है | **निकोलो मैकियावली, 1469-1527**

तस्वीर : काँटेदार बेल। *नीचे जड़ें गहरी और चौड़ी बढ़ती हैं। ऊपर बेल पेड़ों, खंभों और खिड़कियों के चारों तरफ लिपटती रहती है। बेल से पीछा छुड़ाने में बहुत मेहनत लगेगी इतना खून-पसीना बहाना पड़ेगा, कि उसे बढ़ने देना ही ज्यादा आसान लगता है।*

विशेषज्ञ की राय : *लोगों को अपने पर निर्भर बनाएँ। इस तरह की निर्भरता से ऐसा बहुत कुछ हासिल हो सकता है, जो शिष्टाचार से नहीं हो सकता। जो अपनी प्यास बुझा लेता है, वह तत्काल कुएँ की तरफ़ पीठ कर लेता है, क्योंकि अब उसे उसकी ज़रूरत नहीं है। जब निर्भरता ख़त्म हो जाती है, तो शिष्टता और सभ्यता भी ख़त्म हो जाती है, और उसके बाद सम्मान भी। अनुभव से आपको पहला सबक़ यह सीखना चाहिए कि आशा को जीवित तो रखें, लेकिन पूरी तरह संतुष्ट न करें। सम्राट को हमेशा आपकी ज़रूरत होनी चाहिए।* **(बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)**

नियम 12: शिकार को निरस्त्र करने के लिए थोड़ी सी ईमानदारी और उदारता का इस्तेमाल करें

विचार

एक सच्चा और ईमानदार क़दम बेईमानी के दर्जनों क़दमों को ढंक लेगा। संदेह करने वाले लोगों के रक्षाकवच आपकी ईमानदारी और उदारता के कामों से शिथिल हो जाते हैं। जब आपकी थोड़ी सी ईमानदारी उनके कवच में छेद कर दे, तो इसके बाद आप उन्हें इच्छानुसार धोखा दे सकते हैं और उनसे मतलब निकाल सकते हैं। सही समय पर दिया गया उपहार यानी ट्रोजन हॉर्स भी इसी उद्देश्य को पूरा करता है।

फ्रांसिस्को बोरी, धोखेबाज दरबारी : *मिलान का फ्रासिस्को गिसेपीर बोरी, जिसकी मौत 1695 में हुई थी... दरबारी या" अश्वारोही" धोखेबाजी का पूर्वज या... उसकी शोहरत का सच्चा समय एमस्टर्डम में पहुंचने के बाद शुरू हुआ। वहाँ पर उसने मेडिको युनिवर्सेल की पदवी ली और बहुत से लोगों को नौकरी पर रखा। वह छह घोड़ों वाली बग्धी में यात्रा करता था... उसके पास घर पर मरीजों का तांता लगा रहता था। कुछ तो उसे मिलने के लिए पेरिस से विशेष बग्घियों में बैठकर एमस्टर्डम तक आते थे। बोरी बीमारों के इलाज के बदले में उनसे एक भी पैसा नहीं लेता था। वह गरीबों को बहुत दान देता था और वह किसी तरह से भी पैसा नहीं लेता था। वह इतनी शानोशौकत से रहता था कि लोगों ने यह मान लिया कि उसके पास पारस पत्थर होगा। अचानक यह परोपकारी व्यक्ति एमस्टर्डम से गायब हो गया। तब जाकर यह पता चला कि वह अपने साथ बहुत सा धन और हीरे लेकर भाग गया था, जो लोगों ने उसके पास अमानत के तौर पर रखे थे* | **ग्रेट हे फ्रांसिस्को। द पॉवर ऑफ द कार्लेटन, 1939 |**

शक्ति की कुंजी

धोखा देने का मूल मंत्र है ध्यान भटकाना। जिन लोगों को आप धोखा देना चाहते हैं, उनका ध्यान भटकाने से आपको धोखा देने का समय और मौका मिल जाता है। दयालुता, उदारता काम से लोगों का ध्यान अच्छी तरह से भटकाया जा सकता है, क्योंकि इससे उनकी शंका खत्म हो जाती है। इससे वे बच्चे बन जाते हैं और हर तरह की प्रेमपूर्ण मुद्रा या ईमानदारी को स्वीकार करने के उत्सुक रहते हैं।

प्राचीन चीन में इसे " लेने से पहले देना " कहा जाता था। पहले देने से सामने वाले का ध्यान इस बात पर नहीं जाता था कि आप उससे लेने वाले हैं। इस तरकीब के अनंत व्यावहारिक प्रयोग हैं। किसी से खुलेआम कुछ लेना ख़तरनाक है, शक्तिशाली लोगों के लिए भी। शिकार प्रतिशोध की योजना बनाएगा। जरूरत की चीज़ मांगना भी ख़तरनाक है, भले ही आप कितनी भी विनम्रता से माँगें। जब तक सामने वाले व्यक्ति को अपना फायदा नहीं दिखेगा, तब तक वह आपकी ज़रूरत पर ध्यान नहीं देगा, हो सकता है वह इससे चिढ़ भी जाए। लेने से पहले देना सीखें। इससे ज़मीन नर्म हो जाती है, भावी आग्रह का आघात धीरे से लगता है और ध्यान भटकता है। कुछ देने के कई रूप हो सकते हैं : वास्तविक उपहार, उदारतापूर्ण कार्य, एहसान, "सच्ची" स्वीकारोक्ति।

थोड़ी सी ईमानदारी किसी व्यक्ति से पहली बार मिलते समय सबसे अच्छी तरह काम करती है। हम सब आदतों के गुलाम हैं और हमारी पहली छवि लंबे समय तक चलती है। अगर कोई संबंध की शुरुआत में ही यह भरोसा करने लगता है कि आप ईमानदार हैं, तो बाद में इस भरोसे को बदलने के लिए बहुत कोशिश करनी पड़ती है। इससे आपको रणनीति बनाने का काफ़ी मौका मिल जाता है।

अक्सर ईमानदारी का एक ही काम पर्याप्त नहीं होता है। जरूरत है ईमानदारी की प्रतिष्ठा की। यह प्रतिष्ठा बहुत से कामों से बनती है, जो महत्वहीन भी हो सकते हैं। एक बार यह प्रतिष्ठा बन जाए, तो पहली छवि की तरह ही इसे हिलाना भी आसान नहीं होता है।

प्राचीन चीन में चेंग के ड्यूक वू ने यह फैसला किया कि वह सशक्त बन रहे राज्य पर कब्जा कर लेगा। उसने अपनी योजना किसी को भी नहीं बताई और हू के राजा से अपनी बेटी की शादी कर दी। फिर उसने एक सभा बुलाई और अपने मंत्रियों से पूछा, " मैं किसी देश पर आक्रमण करने के बारे में सोच रहा हूँ। हमें किस देश पर हमला करना चाहिए? " जैसी उसे उम्मीद थी, एक मंत्री ने जवाब दिया, " हमें हू राज्य पर हमला करना चाहिए। " ड्यूक गुस्सा दिखाते हुए बोला, " हू अब हमारा मित्र राज्य है। तुम उस पर हमला करने का सुझाव कैसे दे सकते हो? " इस ग़लत बात के लिए उसने मंत्री का सिर कलम करवा दिया। हू के राजा ने इस बारे में सुना। उसने सोचा कि उसके पास वू की ईमानदारी के बहुत से सबूत भी तो हैं। इसके अलावा वू ने उसके अपनी पुत्री की शादी भी की है। इसलिए उसने वू से खुद को बचाने के लिए

कोई सावधानी नही बरती। कुछ सप्ताह बाद वू की सेनाएँ हू के राज्य में घुस गई और उन्होंने पूरे देश पर कब्जा कर लिया।

ईमानदारी सावधान लोगों को निरस्त्र करने के सबसे अच्छे तरीकों में से एक है, लेकिन यह इकलौता तरीका नहीं है। कोई भी महान या निःस्वार्थ दिखने वाला काम ऐसा ही कर सकता है। शायद इस तरह का सबसे अच्छा काम उदारता दिखाना है। बहुत कम लोगों को उपहार नापसंद होता है, भले ही वह उनके सबसे पक्के दुश्मन ने दिया हो, इसीलिए यह लोगों को निरस्त करने का सबसे अच्छा तरीका होता है। उपहार से हमारे अंदर छिपा बच्चा जाग जाता है और हमारा रक्षाकवच ढीला पड़ जाता है। हालाँकि हम अक्सर दूसरों के कार्यों को आलोचना की दृष्टि से देखते हैं, लेकिन हम तोहफे के पीछे छिपी कुटिलता को शायद ही कभी देखते हैं, जिसके पीछे अक्सर बड़े उद्देश्य छिपे होते हैं। तौहफा अपनी चालबाज़ी को छिपाने का सबसे अच्छा तरीका है।

इस रणनीति का प्रयोग सावधानी से करना चाहिए, अगर लोग इसे भाप लेंगे, तो कृतज्ञता और स्नेह की उनकी कुंठित भावनाएँ नफरत और अविश्वास में बदल जाएँगी। जब तक आप सच्चे और दिल से निकलने वाले उपहार का अभिनय न कर सके, तब तक आग से न खेले।

तस्वीर। ट्रोजन हॉर्स। *आपका कपट एक बेहतरीन तोहफे में छिपा हुआ है, जिसके प्रलोभन से आपका विरोधी बच नहीं सकता। दीवारें खुल जाती हैं। भीतर पहुँचने के बाद कहर बरपा दें।*

विशेषज्ञ की राय : *जब चिन के ड्यूक हवेन यू पर आक्रमण करने वाले थे, तो उन्होंने उसे घोड़ों की टीम उपहार में दीं। जब अर्ल ची चाऊयू पर आक्रमण करने वाला था, तो उसने उन्हें विशाल रथ तोहफ़े में दिए। इसीलिए यह कहा जाता है : " कुछ लेने से पहले आपको देना चाहिए।* **"(हान फे त्सू, चीनी दार्शनिक, तीसरी सदी ईसा पूर्व।)**

नियम 13: मदद माँगते समय दया या कृतज्ञता की नहीं, बल्कि स्वार्थ की दुहाई दें

विचार

अगर आपको किसी साथी की मदद चाहिए, तो उसे यह याद न दिलाएं कि आपने पहले उसकी कितनी मदद की है या उसके लिए कितने अच्छे काम किए हैं। अगर आप ऐसा करेंगे, तो वह आपको नजरअंदाज करने का कोई न कोई तरीका खोज ही लेगा। इसके बजाय अपने आग्रह में किसी ऐसी चीज़ की तरफ़ इशारा कर दें, जिससे उसे लाभ होगा। इस लाभ को बढ़ा-चढ़ाकर ज़ोर-शोर से बताएं। जब उसे यह लगेगा कि आपकी मदद करने के कारण उसका भला हो सकता है, तो वह पूरे उत्साह से आपकी मदद करेगा।

देहाती और सेब का पेड़ | *एक देहाती के बगीचे में सेब का एक पेड़ था, जिसमें फल नहीं लगते थे। उस पर सिर्फ गौरैया और टिड्डे ही बैठते थे। उसने पेड़ काटने का फैसला किया और हाठ में कुल्हाड़ी लेकर इसकी जड़ों पर प्रहार करने लगा। टिड्डों और गौरैया ने उससे आग्रह किया कि वह उस पेड़ को न काटे, क्योंकि वह उन्हें शरण देता है। उन्होंने कहा कि वे गीत गाकर उसकी थकान कम कर देंगे, लेकिन उस देहाती ने उनके आग्रह पर कतई ध्यान नहीं दिया और पेड़ पर प्रहार करता रहा। जब वह पेड़ के कोटर तक पहुंचा, तो उसे वहाँ मधुमक्खियों का एक छत्ता दिखा, जिसमें बहुत सा शहद था। शहद चखने के बाद उसने अपनी कुल्हाड़ी दूर फेंक दी और पेड़ की बहुत अच्छी देखभाल की। स्वार्थ से ही बहुतेरे लोग प्रेरित होते हैं* | **फ्रेबल्स, ईसप, छठवीं सदी ई.पू.**

शक्ति की कुंजी

शक्ति की खोज में आपको बार-बार अपने से ज़्यादा शक्तिशाली लोगों से मदद मांगनी पड़ेगी। मदद मांगना भी एक कला है। यह कला इस बात पर निर्भर करती है कि आपमें सामने वाले को समझने की कितनी क्षमता है और यह भी कि आप अपनी और उसकी ज़रूरतों के फ़र्क को समझते हैं।

ज़्यादातर लोग मदद माँगने में सफल नहीं हो पाते हैं, क्योंकि वे अपनी ही इच्छाओं और ज़रूरतों में खोए रहते हैं। वे यह मान बैठते हैं कि वे जिन लोगों से मदद मांग रहे हैं, वे निःस्वार्थ भाव से उनकी मदद करेंगे। वे इस तरह आग्रह करते हैं, जैसे

उनकी ज़रूरतें दूसरों के लिए महत्वपूर्ण हों, जबकि शायद उन्हें उनकी कतई परवाह नहीं होती है। कई बार वे बड़े मुद्दों का हवाला देते हैं : कोई महान लक्ष्य या प्रेम और कृतज्ञता जैसे महान भाव। वे बड़ी तस्वीर दिखाने लग जाते हैं, जबकि रोज़मर्रा की बातों में प्रभावित करने की ज़्यादा शक्ति होती है। उन्हें यह एहसास ही नहीं होता है कि सबसे शक्तिशाली व्यक्ति भी अपनी खुद की ज़रूरतों में उलझा रहता है और अगर आप उसके स्वार्थ का वास्ता नहीं देते हैं, तो वह आपकी मदद करने को अपने समय की बर्बादी मानेगा।

इस प्रक्रिया में प्रमुख कदम सामने वाले के मनोविज्ञान को समझना है। क्या वह घमंडी है? क्या वह अपनी प्रतिष्ठा या सामाजिक ओहदे के बारे में चिंतित है? क्या उसके ऐसे दुश्मन है, जिन्हें परास्त करने में आप उसकी मदद कर सकते हैं? क्या वह सिर्फ धन और शक्ति से ही प्रेरित होता है?

जब बारहवीं सदी में मंगोलों ने चीन पर आक्रमण किया, तो दो हजार साल पुरानी चीनी संस्कृति और सभ्यता खतरे में पड़ गई। मंगोलों के सेनापति चंगेज़ खान की नज़र में चीन सिर्फ एक ऐसा देश था, जहाँ उसके घोड़ों के लिए पर्याप्त चारा नहीं था। उसने पूरे देश को मटियामेट करने और इसके शहरों को तहस-नहस करने का फैसला किया, क्योंकि उसने सोचा " बेहतर यही रहेगा कि चीन को मिट्टी में मिला दिया जाए, ताकि यहाँ हमारे घोड़ों के लिए घास उग सके। " चीनी सभ्यता को नष्ट होने से जिसने बचाया, वह कोई सैनिक, सेनापति या राजा नहीं, बल्कि येलू त्साई नाम का सामान्य आदमी था। त्साई खुद एक विदेशी था, लेकिन वह चीनी संस्कृति से प्रभावित था। वह चंगेज़ खान का विश्वासपात्र सलाहकार बनने में कामयाब हो गया और उसने उसे यक़ीन दिला दिया कि अगर चीन को नष्ट करने के बजाय वह वहाँ के नागरिकों पर टैक्स लगा देगा, तो इससे उसे ज़्यादा फायदा होगा। चंगेज़ खान को इसमें ज़्यादा समझदारी दिखी और उसने त्साई की सलाह मान ली।

जब चंगेज़ खान ने कैफेंग शहर पर लंबी घेराबंदी के बाद कब्जा किया और इसके नागरिकों को मौत के घाट उतारने का फैसला किया (जैसा उसने उन बाक़ी शहरों में किया था, जहां उसका विरोध हुआ था), तो त्साई ने उसे बताया कि कैफेंग में चीन के सबसे अच्छे कारीगर और इंजीनियर रहते हैं और उनके हुनर का लाभ उठाना ज़्यादा अच्छा रहेगा। कैफेंग को बख्श दिया गया। इससे पहले चंगेज खान ने कभी ऐसी दया नहीं दिखाई थी, लेकिन सच तो यह था कि कैफ़ेग दया के कारण नहीं बचा था। त्साई चंगेज़ खान को अच्छी तरह से जानता था। चंगेज़ खान एक बर्बर देहाती

था, जिसे संस्कृति की क़तई परवाह नहीं थी। सच कहा जाए तो उसे युद्ध और व्यावहारिक परिणामों के अलावा किसी बात की परवाह नहीं थी। त्साई ने उस इकलौते भाव को जाग्रत किया, जो इस तरह के आदमी पर सफल हो सकता था : लोभ।

आत्म-रुचि या स्वार्थ ही वह लीवर है, जो लोगों को घुमाता है। एक बार जब आप उन्हें यह दिखा देते हैं कि आप किस तरह से उनकी आवश्यकताओं को पूरा कर सकते हैं या उनके लक्ष्य तक पहुंचने में उनकी मदद कर सकते हैं, तो आपके आग्रह को पूरा करने की दिशा में सारी बाधाएँ जादू से गायब हो जाएँगी। शक्ति हासिल करने की राह में हर क़दम पर आपको यह सीखना होगा कि आप दूसरे व्यक्ति की तरह सोचें, उसकी ज़रूरतों और रुचियों को भांपें। आप अपनी भावनाओं के परदे को हटा दें, क्योंकि इससे सच्चाई धुंधली हो जाती है। अगर आप इस कला में पारंगत हो जाते हैं, तो फिर आपकी सफलता की कोई सीमा नहीं रहेगी।

ज़्यादातर लोग खुद में इतने ज़्यादा डूबे रहते हैं कि उन्हें अपने अलावा किसी चीज़ में सच्ची रुचि नहीं होती है। जब भी कोई बात करता है, तो ये हमेशा इस बारे में सोचते हैं कि इस बात से उन्हें किस तरह लाभ हो सकता है। अगर उन्हें अपना कोई फायदा नज़र आता है, तो वे पूरे ध्यान से सुनने लगते हैं, चाहे उस बात से उनके लाभ का बहुत दूर का ही संबंध हो । **आर्थर शोपेनहॉर, 1788-1860**

तस्वीर : बाँधने वाली रस्सी। *दया और कृतज्ञता की रस्सी कमज़ोर होती है और पहले ही झटके में टूट जाती है। इस तरह की लाइफलाइन न फेंके। आपसी स्वार्थ की रस्सी बहुत मज़बूत होती है और इसे आसानी से नहीं तोड़ा जा सकता। यह बरसों तक आपकी सेवा करती रहेगी।*

विशेषज्ञ की राय : *अपनी किस्मत चमकाने का सबसे आसान और अच्छा तरीक़ा लोगों को यह स्पष्टता से दिखाना है कि आपकी तरक्की में ही उनकी तरक्की छिपी हुई है।* **(ज्याँ डे ला ब्रूअर, 1645-1696)**

नियम 14: मित्र की तरह दिखें, लेकिन काम जासूस की तरह करें

विचार

अपने प्रतिद्वंद्वी के बारे में जानना बहुत महत्वपूर्ण है। बहुमूल्य जानकारी इकट्ठी करने के लिए जासूसों का इस्तेमाल करें, ताकि आप एक कदम आगे रह सकें। इससे भी अच्छा तरीका यह है कि आप खुद जासूस की भूमिका निभाएँ। सौहार्दपूर्ण सामाजिक मुलाक़ातों में यह काम करना सीखें। अप्रत्यक्ष सवाल पूछे, ताकि लोग अपनी कमजोरियों और इरादों को उजागर कर दें। चतुर जासूसों के लिए इस बात का अवसर हर जगह और हर समय होता है।

अगर आपको यह शक हो रहा हो कि कोई व्यक्ति आपसे झूठ बोल रहा है, तो इस तरह का नाटक करें, जैसे आपको उसके हर शब्द पर भरोसा है। इससे उसे आगे बोलने का साहस मिलेगा और वह ज़्यादा बढ़ा-चढ़ाकर बताने के चक्कर में अंत में धोखा खाएगा। इसी तरह, अगर आप देखें कि कोई व्यक्ति आपसे कि कुछ छिपाने की कोशिश कर रहा है, तो इस तरह का नाटक करें, जैसे आपको उसकी बातों पर यकीन नहीं है। आपके विरोध से वह उत्तेजित हो जाएगा और आपको भरोसा दिलाने के लिए सच्चाई उगल देगा। **आर्थर शॉपेनहार, 1788-1860**

शक्ति की कुंजी

शक्ति के क्षेत्र में आपका लक्ष्य है भविष्य की घटनाओं पर नियंत्रण पाना। इसमें एक बाधा यह है कि लोग आपको अपने सभी विचार, भावनाएँ और योजनाएँ नहीं बताते हैं। अक्सर वे सावधानीपूर्वक बोलते हैं और अपने चरित्र के छिपे हुए सबसे महत्वपूर्ण हिस्सों यानी अपनी कमजोरियों, अपने उद्देश्यों तथा स्वार्थो छिपा लेते हैं। परिणाम यह होता है कि उनकी चालों का अनुमान नहीं लगा सकते हैं और हमेशा अँधेरे में रहते हैं। इसकी कुंजी यह है कि आप ऐसा कोई तरीका खोजें, जिससे आप उनकी जाँच कर सकें, उनके रहस्यों और छिपे हुए इरादों का पता लगा सकें, लेकिन ऐसा करते समय उन्हें आपकी योजना मालूम न हो पाए।

यह काम उतना मुश्किल नहीं है, जितना आप सोचते हैं। दोस्ताना व्यवहार से आप मित्रों और शत्रुओं दोनों से ही गोपनीय जानकारी पा सकते हैं। बाकी लोगों को

जन्मपत्री और टेरो कार्ड देखने दें : आपके पास भविष्य जानने के ज़्यादा ठोस तरीके हैं।

जासूसी करने का सबसे आम तरीका दूसरों का इस्तेमाल करना है। यह तरीक़ा आसान और शक्तिशाली तो है, लेकिन इसमें जोखिम भी है। निश्चित रूप से आपको जानकारी तो मिलेगी, लेकिन आप अपने जासूसों पर निर्भर रहेंगे। हो सकता है कि वे अयोग्यतावश आपको जासूसी को उजागर कर दें या गोपनीय रूप में आपके ख़िलाफ़ हो जाएँ। इससे ज़्यादा अच्छा तो यह है कि आप खुद जासूस बन जाएँ और दोस्ती का नकाब ओढ़कर गोपनीय जानकारी इकट्ठी कर लें।

फ्रांसीसी राजनीतिज्ञ टेलीरेंड इस कला में बहुत निपुण थे। उनमें सामान्य चर्चा में लोगों से रहस्य उगलवाने की अद्‌भुत योग्यता थी। लोगों का कहना था कि टैलीरेंड बातचीत में बहुत निपुण थे-जबकि सच तो यह था कि वे बहुत कम बोलते थे। वे अपने विचारों के बारे में कभी बातें नहीं करते थे, बल्कि सामने वाले के विचार उगलवाने की कोशिश करते थे। वे ऐसी बात कह देते थे, जो गोपनीय लगती थी (जबकि दरअसल वह मनगढ़ंत होती थी), फिर वे अपने श्रोताओं की प्रतिक्रिया को गौर से देखते थे।

सामाजिक समारोहों जैसे मौकों पर सतर्क रहें। इस समय लोगों का रक्षातंत्र कमज़ोर होता है, इसलिए लोगों से बातचीत करके आप उनसे बातें उगलवा सकते हैं। यह रणनीति इतनी ज़बर्दस्त है कि वे आपकी रुचि को ग़लती से आपकी दोस्ती मान लेंगे। इस तरह आपको न सिर्फ सामने वाले के भेद मालूम चलेंगे, बल्कि आप उसे अपना समर्थक भी बना लेंगे।

बहरहाल, आपको इस रणनीति का प्रयोग सावधानी से करना चाहिए। अगर लोगों को यह शक हो जाए कि आप बातचीत के बहाने उनसे भेद उगलवा रहे हैं, तो वे आपसे कतराने लगेंगे। इसलिए मूल्यवान जानकारी पर नहीं, बल्कि दोस्ताना बातों पर ज़ोर दें। जानकारी के रत्नों की तलाश को बहुत स्पष्ट न होने दें, वरना आपके सवालों से सामने वाला आपके इरादे भांप लेगा और आपको आपकी मनचाही जानकारी नहीं मिल पाएगी।

जासूसी के बारे में ला रोशको ने इस चाल की सलाह दी है, “ सच्चाई बहुत कम लोगों में होती है और यह अक्सर सबसे छलावा होती है-दूसरे का विश्वास और रहस्य हासिल करने के लिए इंसान सच्चा बन जाता है। "अगर आप किसी के सामने अपने दिल की भावनाएँ उजागर करने का नाटक करते हैं, तो इस बात की संभावना बढ़

जाती है कि वह भी आपके सामने अपने रहस्य उगल देगा। अगर आप उसे कोई झूठा रहस्य बताएंगे, तो बदले में वह आपको सच्चा रहस्य बता देगा। दार्शनिक आर्थर शॉपेनहार ने एक और चाल का सुझाव दिया है। उनका कहना है कि बातचीत में आप लोगों का प्रबल विरोध करके उन्हें इतना चिढ़ा दें और इतना उत्तेजित कर दें कि वे अपने शब्दों पर नियंत्रण न रख पाएँ। उग्र भावनात्मक प्रतिक्रिया में वे अपने बारे में हर तरह के सच को उजागर कर देंगे, जिनका आप बाद में उनके ख़िलाफ़ इस्तेमाल कर सकते हैं।

जिस तरह से गाय गंध को भाँप लेती है, ब्राह्मण धर्मग्रंथों को और बाक़ी के लोग अपनी आँखों से दिखने वाली चीज़ों को, उसी तरह शासक जासूसों को भाँप लेते हैं । **कौटिल्य, भारतीय दार्शनिक, तीसरी सदी ई.पू.**

तस्वीर : जासूस की तीसरी आँख। *दो आँख वालों की इस धरती पर तीसरी आँख आपको ईश्वर की तरह विराट दृष्टि देती है। आप दूसरों से ज़्यादा दूर तक देखते हैं और आप उनके भीतर ज़्यादा गहराई तक देखते हैं। आपकी इस आँख से आपके अलावा और कोई नहीं बच सकता।*

विशेषज्ञ की राय : *योग्य शासक और बुद्धिमान सेनापति दुश्मन को जब चाहे जीत लेते हैं और उनकी उपलब्धियाँ सामान्य लोगों से बहुत ज़्यादा होती हैं। इसका कारण यह है कि उन्हें दुश्मन की स्थिति का पहले से ही ज्ञान होता है। यह " पूर्वज्ञान " आत्माओं या देवी- देवताओं या अतीत की घटनाओं या ज्योतिष से हासिल नहीं होता है। यह तो जासूसों से हासिल होता है, जो शत्रु की असली स्थिति को जानते हैं।* **(सुन-त्सू, द आर्ट ऑफ़ वार, चौथी सदी ई.पू.)**

नियम 15: अपने दुश्मन को पूरी तरह से मिटा दें

विचार

मोजेस से लेकर आज तक के सभी महान लीडर्स जानते हैं कि जिस शत्रु से भय हो, उसे पूरी तरह से कुचल देना चाहिए। (कई बार उन्होंने यह सबक़ कष्ट उठाकर सीखा था।) अगर एक भी चिंगारी बची रही, तो चाहे यह कितनी ही मद्धिम हो, अंततः आग भड़क उठेगी। शत्रु को पूरी तरह मिटाने के बजाय आधा कुचलने से बहुत नुकसान होता है। शत्रु फिर से शक्तिशाली बन जाएगा और प्रतिशोध लेगा। उसे पूरी तरह कुचल डालो, शरीर से ही नहीं, बल्कि आत्मा से भी।

दुश्मन के अवशेष भी बीमारी या आग के अवशेषों की तरह सक्रिय बन सकते हैं। इसलिए उन्हें पूरी तरह नष्ट कर देना चाहिए... हमें कभी दुश्मन को सिर्फ इसलिए नज़रअंदाज़ नहीं करना चाहिए, क्योंकि वह कमज़ोर हो गया है। घास के पूले में छूटी आग की चिंगारी की तरह ही वह भी कुछ समय बाद ख़तरनाक बन सकता है ।

कौटिल्य, भारतीय दार्शनिक, तीसरी सदी ई.पू.

शक्ति की कुंजी

शक्ति के संघर्ष में आपके बहुत से प्रतिद्वंद्वी और दुश्मन बनेंगे। कुछ लोग आपके दुश्मन जरूर बनेंगे, भले ही आप कुछ भी कर लें। इस तरह के दुश्मन आपका बुरा चाहेंगे। उनके इरादे आपको ख़त्म करने के होते हैं। अगर उनसे जूझते समय आप दया या समझौते की आशा में या तीन-चौथाई रास्ते पर ही रुक जाते हैं, तो इससे आपको कोई फायदा नहीं होगा। उलटे इसकी बदौलत उनका संकल्प और नफ़रत बढ़ जाएगी और वे किसी न किसी दिन आपसे बदला लेकर ही रहेंगे। हो सकता है, आपसे पराजित होने के बाद वे कुछ समय तक दोस्ताना व्यवहार का ढोंग करें। लेकिन ऐसा सिर्फ इसलिए होगा, क्योंकि उनके पास कोई दूसरा विकल्प नहीं है और वे सही वक्त का इंतज़ार कर रहे हैं।

समाधान : अपने दुश्मनों पर दया न करें। उनकी नफ़रत को व्यक्तिगत रूप से न लें। अपने दुश्मनों को उसी तरह से पूरा कुचल डालें, जिस तरह मौक़ा मिलने पर वे

आपको कुचल डालते। दुश्मनों के मिट जाने के बाद ही आपको शांति और सुरक्षा मिल सकती है।

माओ त्से-तुंग इस नियम के महत्व को जानते थे। 1934 में साम्यवादी नेता माओ त्से-तुंग और उनके लगभग 75,000 सैनिक पश्चिमी चीन के वीरान पहाड़ों में छिप गए। बे च्यांग काई शेक की विशाल सेना से बचने के लिए वहाँ छिपे थे।

पूर्ण विजय पाने के लिए आपको बेरहम बनना होगा | **नेपोलियन बोनापार्ट 1769-1821**

च्यांग साम्यवादियों को पूरी तरह से ख़त्म करने पर आमादा था। नतीजा यह हुआ कि कुछ साल बाद माओ के सैनिकों की संख्या 10,000 से भी कम रह गई। 1937 जब जापान में चीन पर हमला किया, तो च्यांग ने सोचा कि अब साम्यवादियों की शक्ति क्षीण हो चुकी है, इसलिए उनसे उसे कोई खतरा नही है। उसने साम्यवादियों का पीछा छोड़ जापानियों पर ध्यान केंद्रित करने का विकल्प चुना। लेकिन यह उसकी भूल थी। दस साल बाद साम्यवादी इतने शक्तिशाली बन गए, कि उन्होंने च्यांग की सेना पछाड़ दिया। च्यांग दुश्मन को मिटा देने की बुद्धिमत्ता को भूल गया था, माओ नहीं भूले थे। माओ ने च्यांग की सेना का तब तक पीछा किया, जब तक कि वह और उसकी पूरी सेना ताईवान के टापू पर नहीं भाग गई। आज तक मुख्य चीन पर च्यांग के शासन का कोई चिन्ह नहीं है।

आधुनिक युद्धकला का सूत्र है पूर्ण विजय का लक्ष्य। युद्ध के प्रमुख दार्शनिक कार्ल बॉन क्लॉजेविट्ज़ ने इसे अच्छी तरह से परिभाषित किया है। नेपोलियन के अभियानों का विश्लेषण करते हुए वॉन क्लॉजेविट्ज़ ने लिखा है, " हमारा दावा है कि दुश्मन की सेनाओं का पूरा विनाश ही हमेशा सबसे प्रमुख लक्ष्य होना चाहिए ... बड़ी विजय हासिल करने के बाद आराम करने की या सुस्ताने की कोई चर्चा नहीं होना चाहिए .... इसके बजाय लगे रहने, दुश्मन का पीछा करने, उसकी संपत्ति पर कब्जा करने,उसके संसाधनों को नष्ट करने और हर उस चीज़ को ख़त्म करने की जरूरत है, जिससे दुश्मन को सहायता और राहत मिल सके। " इसका कारण यह है कि युद्ध के बाद हमेशा समझौता होता है और दोबारा क्षेत्र का बँटवारा होता है। अगर आप सिर्फ आधी-अधूरी जीत हासिल करेंगे, तो आप युद्ध में जीती लगभग सभी चीजें समझौते में हार जाएँगे।

समाधान आसान है। अपने दुश्मनों के सामने कोई विकल्प न छोड़ें। उन्हें पूरी तरह मिटा दें। इसके बाद उनका इलाका आपका हो जाएगा, जिस पर आप अपनी मनचाही योजनाएँ लागू कर सकते हैं। शक्ति का लक्ष्य दुश्मनों को पूरी तरह से

नियंत्रित करना और अपनी इच्छा का पालन करवाना है। आप आधे रास्ते तक पहुंचकर यह हासिल नहीं कर सकते। अगर दुश्मनों के पास कोई विकल्प नहीं होगा, तो उन्हें मजबूरन आपकी बात माननी पड़ेगी। युद्ध के मैदान के अलावा भी इस नियम के कई उपयोग हैं। समझौता वह ख़तरनाक नाग है, जो आपकी विजय को डंस लेगा, इसलिए अपने दुश्मनों को समझौते का, उम्मीद रखने का, रणनीति बनाने का कोई मौका ही न दें। उन्हें मिटा दें और झंझट खत्म करें।

यथार्थवादी बनें : अगर आप अपने शत्रुओं के प्रति निर्मम नहीं हैं, तो आप कभी सुरक्षित नहीं रहेंगे। अगर आप उन्हें मिटाने या अपनी नज़रों से दूर रखने की स्थिति में नहीं हैं, तो आप कम से कम इतना तो समझ ही लें कि वे आपके ख़िलाफ़ साजिश कर रहे हैं। उनकी दोस्ती के नाटक पर ज़रा भी ध्यान न दें। इस तरह की स्थिति में सतर्कता ही आपका इकलौता हथियार है।

तस्वीर : घायल नाग : *अगर आप नाग को अपने पैरों से दबाने के बाद जिंदा छोड़ देंगे, तो वह दोबारा फ़न तान लेगा और आपको दोगुने ज़हर से काट लेगा। हारा हुआ शत्रु भी अधमरे नाग की तरह - होता है, जिसे आप दोबारा शक्तिशाली बनने का मौक़ा देते हैं। समय के साथ- साथ उसका ज़हर बढ़ता जाता है।*

विशेषज्ञ की राय *: इस बात पर ध्यान दें कि लोगों को या तो पुचकारा जाना चाहिए या पूरी तरह मिटा देना चाहिए। छोटी चोटों के लिए तो वे प्रतिशोध लेंगे, लेकिन बड़े आघातों के लिए वे प्रतिशोध नहीं ले सकते, इसलिए मनुष्य को इस तरह से चोट पहुँचाना चाहिए ताकि हमें उसके प्रतिशोध से डरने की ज़रूरत ही न पड़े।* **(निकोलो मैकियावली, 1469-1527)**

नियम 16: सम्मान पाने के लिए दूरी बनाएँ

विचार

कहीं भी बहुत ज़्यादा आने-जाने से कीमत घटती है। आप जितना ज़्यादा दिखते और बोलते हैं, आप उतने ही साधारण नज़र आते हैं। अगर आप किसी समूह में स्थापित हो चुके हैं, तो कुछ समय के लिए उससे दूर रहें। आपके अनुपस्थित रहने पर आपके बारे में ज़्यादा बातें होंगी और आपकी ज़्यादा तारीफ़ भी होगी। आपको बस यह सीख लेना चाहिए कि दूर कब रहना है। अभाव से हर चीज़ का मूल्य बढ़ जाता है; इस सिद्धांत का लाभ लें।

ऊंट और लकड़ियाँ | *ऊंट को सबसे पहले जिस आदमी ने देखा, वह भाग खड़ा हुआ। दूसरा आदमी हिम्मत करके ऊंट के पास गया। तीसरे ने उसके गले में रस्सी का फंदा डालने का जोखिम लिया। इस दुनिया में परिचय से सभी चीजें पालतू बन जाती है, क्योंकि जब हमारी आँखों को भयंकर या अजीब चीजों की आदत हो जाती है, तो वे सामान्य लगने लगती हैं। मैं आपको कुछ संतरियों के बारे में बताना चाहता हूँ. जो समुद्र तट पर तैनात थे। जब पहली बार उन्होंने किसी चीज़ को समुद्र की लहरों में दूर तैरते देखा, तो वे चिल्लाने लगे " जहाज़ ! जहाज़ ! युद्ध का बेड़ा ! " पाँच मिनट बाद उन्हें एक पैकेट बोट दिखी, फिर एक छोटी नाव और अंत में कुछ छड़ियाँ तैरती दिखीं। मैं ऐसे बहुत से लोगों को जानता हूँ, जिन पर यह कहानी लागू होती है- दूर से जो लोग बहुत आकर्षक दिखते हैं, पास आने पर वे सामान्य लगने लगते हैं* | **ला फोन्टेन, 1621-1695**

शक्ति की कुंजी

इस दुनिया में सब कुछ अनुपस्थिति और उपस्थिति पर निर्भर करता है। आप अपनी प्रबल उपस्थिति से शक्ति और ध्यान को आमंत्रित करते है . आप अपने आस-पास के लोगों से ज्यादा प्रखरता से चमकते हैं। लेकिन अंततः वह बिंदु आ ही जाता है, जब जरूरत से ज्यादा उपस्थिति का विपरीत प्रभाव पड़ने लगता है : आप जितना ज़्यादा दिखते और बोलते हैं, आपका महत्व उतना ही कम होता जाता है। लोगों को आपकी आदत पड़ जाती है। चाहे आप विविधता या दिलचस्प होने की कितनी ही कोशिश करें, लोग आपका कम सम्मान करने लगते हैं। इससे पहले कि लोग आपको अचेतन रूप से दूर कर दें, आपको सही समय पर दूर हटना सीखना चाहिए। यह लुका-छिपी का खेल है।

इस नियम की सच्चाई को प्रेम-प्रसंगों में सबसे आसानी से देखा जा सकता है। प्रेम-प्रसंगों की शुरुआत में प्रेमिका की अनुपस्थिति से आपकी कल्पना की उड़ान उसे महिमा मंडित कर देती है। लेकिन जब आप उसके बहुत करीब रहने लगते हैं, तो यह आभामंडल धुंधला पड़ने लगता है, क्योंकि अब आपकी कल्पना को उड़ने की जगह ही नहीं मिलती। इस स्थिति में प्रेमिका भी सामान्य लगने लगती है, इसलिए आप उसकी उपस्थिति को ज़्यादा महत्व नहीं देते हैं। इसे रोकने के लिए आपको चाहिए कि आप सामने वाले से दूर हट जाएँ। अगर उन्हें इस बात की आशंका रहेगी कि आप हमेशा के लिए उनसे दूर जा सकते हैं, तो वे आपका सम्मान करने के लिए मजबूर हो जाएंगे।

नेपोलियन उपस्थिति और अनुपस्थिति के इस नियम को अच्छी तरह पहचानते थे। उन्होंने कहा था, " अगर मैं अक्सर थियेटर में दिखने लगूंगा, तो लोग मेरी तरफ़ ध्यान देना बंद कर देंगे। "आज तस्वीरों की बाढ़ के कारण दुनिया में उपस्थिति बढ़ गई है, इसलिए दूर हटने का यह खेल ज़्यादा प्रभावशाली बन गया है। हम यह नहीं जानते हैं कि कब पीछे हटा जाए और हमारी कोई भी चीज़ निजी नहीं रह पाती है। इसलिए हम उन लोगों का सम्मान करते हैं, जो अपनी मर्जी से गायब होने में माहिर होते हैं। कब ग़ायब होना है, यह जानने के कारण उपन्यासकार जे.डी. सेलिंजर और थॉमस पिंचॉन के बहुत से प्रशंसक हो गए हैं।

इस नियम का एक और रोज़मर्रा का उदाहरण है, जो इसकी सच्चाई को और भी स्पष्टता से बताता है। यह है अर्थशास्त्र में दुर्लभता का नियम। बाज़ार से किसी चीज़ को हटा दीजिए, उसका मूल्य तत्काल बढ़ जाएगा। सत्रहवीं सदी में हॉलैंड का शाही परिवार चाहता था कि ट्यूलिप के फूल का महत्व बढ़े और यह स्टेटस सिंबल बन जाए। उन्होंने उस फूल की इतनी कमी पैदा कर दी, उसे हासिल करना इतना मुश्किल बना दिया कि ट्यूलिप की दीवानगी शुरू हो गई। कुछ ही समय में ट्यूलिप के एक फूल की कीमत उसके वज़न के बराबर सोने से ज़्यादा हो गई।

दुर्लभता के नियम को अपनी योग्यताओं पर लागू करें। आप दुनिया को जो दे रहे हैं, उसे दुर्लभ और दुरूह बनाएँ। इससे आपका महत्व तत्काल बढ़ जाएगा।

हमेशा एक न एक ऐसा पल आता है, जब शक्तिशाली लोग ज़रूरत से थोड़ी ज़्यादा देर तक आस-पास रहते हैं। ऐसा होने पर हम उनसे ऊब जाते हैं, उनके प्रति सम्मान खो देते हैं, उन्हें बाक़ी इंसानों की तरह ही मानने लगते हैं। इसका मतलब यह होता है कि हम उन्हें सामान्य से भी थोड़ा कमजोर मानते हैं, क्योंकि हम उनके वर्तमान

स्टेटस की तुलना उनके पुराने स्टेटस से करते हैं। दूर कब होना है, यह जानना एक कला है। अगर यह काम सही तरीके से किया जाए, तो आप अपने खोए हुए सम्मान को दोबारा हासिल कर सकते हैं और अपनी शक्ति को बरकरार रख सकते हैं।

अगर आप ज़्यादा समय तक लोगों के आस-पास रहेंगे, तो आपने अपने चारों तरफ़ शक्ति का जो आभामंडल बनाया है, वह गायब हो जाएगा। खेल को पलट दें : खुद को दुर्लभ बनाएँ। इससे आपकी उपस्थिति का महत्व बढ़ जाएगा।

तस्वीर : सूर्य। *सूर्य का महत्व इसकी अनुपस्थिति से ही होता है। बारिश के दिन जितने लंबे होते हैं, सूर्य का उतना ही ज़्यादा इंतज़ार होता है। लेकिन लगातार गर्मी पड़ने पर सूर्य चुभने लगता है। अगर आप खुद को अनुपस्थित रखना सीख लेंगे, तो लोगों में आपकी मांग बढ़ जाएगी।*

विशेषज्ञ की राय : *सम्मान उत्पन्न करने के लिए दूरी बनाएँ। लगातार आस-पास रहने से शोहरत कम होती है, दूर रहने से यह बढ़ती है। दूर रहने पर जिस व्यक्ति को शेर माना जाता है, सामने होने पर वही सामान्य और मूर्खतापूर्ण लगता है। ज्यादा परिचित होने पर गुण अपनी चमक खो देते हैं, क्योंकि लोग आंतरिक गुणों के बजाय बाहरी चीज़ों को देखने लगते हैं। उत्कृष्ट जीनियस भी अपनी अनुपस्थिति या रिटायरमेंट का प्रयोग इसलिए करता है, ताकि लोग उसका सम्मान कर सकें और उसकी दुर्लभता से आदर उत्पन्न हो।* **(बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)**

दरबार का जीवन शतरंज का दुखद खेल होता है, जिसमें मोहरों को ज़माना पड़ता है, योजना बनानी पड़ती है, चालें चलनी पड़ती हैं और दुश्मन की योजना को नाकाम करना पड़ता है। बहरहाल कई बार सबसे अच्छा यही होता है कि हम जोखिम लें और सबसे अप्रत्याशित और विचित्र चाल चल दें। **जीन डे ला एर, 1645-1696**

नियम 17: दूसरों को दुविधा में रखें - अनिश्चय का माहौल बनाएँ

विचार

इंसान आदतों के हिसाब से चलते हैं। उनके मन में इस बात की गहरी चाहत होती है कि दूसरों के काम उन्हें परिचित लगें। आपके लीक पर चलते रहने से उन्हें यह एहसास होता है कि वे नियंत्रण में हैं। पांसों को पलट दें। जान-बूझकर अनपेक्षित काम करें। अगर आपके व्यवहार में कोई निरंतरता, तारतम्य या उद्देश्य नहीं दिखेगा, तो उनका संतुलन गड़बड़ा जाएगा और वे आपके कदमों का मतलब समझने की कोशिश में थककर चूर हो जाएंगे। बहुत आगे तक ले जाने पर यह रणनीति आतंक उत्पन्न कर सकती है।

शक्ति की कुंजी

अचानक, अकस्मात या अनसोची चीज़ सबसे डरावनी होती है। इसीलिए हम भूकंपों और तूफानों से डरते हैं। हमें यह पता नहीं होता है कि वे कब आएँगे। जब एक भूकंप आ जाता है, तो हम अगले भूकंप का दहशत से इंतज़ार करते हैं। अप्रत्याशित मानवीय व्यवहार का हम पर इसी तरह का प्रभाव पड़ता है।

जानवर निश्चित तरीके से व्यवहार करते हैं, इसीलिए हम उनका शिकार करके उन्हें मार पाते हैं। सिर्फ इंसान में ही अपने व्यवहार को बदलने, नया काम करने और दिनचर्या तथा आदतों को छोड़ने की क्षमता होती है। बहरहाल, ज़्यादातर लोगों को इसकी शक्ति का एहसास ही नहीं होता है। वे दिनचर्या के आराम को ज़्यादा पसंद करते हैं। इस तरह वे जानवरों की लीक पर चलते हैं और बार-बार वही काम करते हैं। वे ऐसा इसलिए करते हैं, क्योंकि इसमें कोशिश नहीं करनी पड़ती है और इसलिए भी, क्योंकि वे गलती से यह मान लेते हैं कि अगर वे दूसरों को विचलित नहीं करेंगे, तो दूसरे भी उन्हें विचलित नहीं करेंगे। यह बात समझ लें शक्तिशाली व्यक्ति जान-बूझकर अपने आस-पास के लोगों को विचलित करके भय उत्पन्न करता है और पहल करने की शक्ति अपने पास रखता है। कई बार तो बिना चेतावनी के वार

करना पड़ता है, ताकि बिना उम्मीद के हमला होने पर लोग थर्रा जाएँ। इस तरकीब का इस्तेमाल शक्तिशाली लोग सदियों से कर रहे हैं।

पंद्रहवीं सदी में इटली में मिलान के वाइकॉन्टी के आखिरी ड्यूक फ़िलिपो मारिया जान-बूझकर लोगों की उम्मीद के विपरीत काम करते थे। उदाहरण के लिए, वे अचानक किसी दरबारी पर ध्यान देने लगते थे और जब वह पदोन्नति की उम्मीद करता था, तो वे उसे दुत्कारने लगते थे। दुविधाग्रस्त होकर वह आदमी दरबार से चला जाता था। लेकिन तभी ड्यूक उसे अचानक वापस बुलवा लेते थे और उससे दोबारा अच्छा व्यवहार करने लगते थे। अब वह दरबारी और भी दुविधा में पड़ जाता था। वह यह सोचने लगता था शायद ड्यूक को यह भनक लग गई होगी कि वह पदोन्नति के बारे में सोच रहा है। दरबारी यह सोचने लगता था कि शायद ड्यूक को यह बात बुरी लगी होगी। इसलिए वह इस तरह से व्यवहार करने लगता था जैसे उसे पदोन्नति की आशा ही न हो। यह देखने पर ड्यूक उसे महत्वाकांक्षा की कमी के लिए फटकारता था और अपने से दूर कर देता था।

ड्यूक फ़िलिपो के साथ तालमेल बैठाने का रहस्य सीधा सा था : यह अनुमान लगान का जोखिम न लें कि वह क्या चाहता है। यह अनुमान लगाने की कोशिश न करें कि वह किस चीज़ से खुश होता है। अपनी इच्छा बताएँ न सिर्फ उसकी इच्छा के सामने समर्पण कर दें। फिर इंतज़ार करें। इस तरह से ड्यूक ने दुविधा और अनिश्चितता उत्पन्न करके बिना किसी चुनौती के और पूरी शांति के साथ राज्य किया था।

लोग हमेशा आपके कार्यों के पीछे छिपे उद्देश्यों को समझाने की कोशिश करते हैं, ताकि आपके खिलाफ रणनीति बनाई जा सके। इसलिए बिलकुल अप्रत्याशित कदम उठाएँ, और उन्हें सुरक्षात्मक होने पर मजबूर कर दें।

कुछ समय तक पाब्लो पिकासो ने अपनी पेंटिंग्स पॉल रोजेनवर्ग नाम के एक आर्ट डीलर को बेचीं। फिर एक दिन बिना किसी कारण के पिकासो ने उससे कहा कि अब वे उसे अपनी कोई पेंटिंग नहीं बेचेंगे। पिकासो ने इसके कारण को स्पष्ट करते हुए मन ही मन सोचा, " रोजेनवर्ग अगले अड़तालीस घंटों तक यह अनुमान लगाने की कोशिश करेगा कि ऐसा क्यों हुआ। कहीं ऐसा तो नहीं कि मैं अपनी पेंटिंग्स किसी दूसरे आर्ट डीलर को बेचना चाहता हूँ? मैं अपना काम करता रहूँगा और चैन की नींद सोऊँगा, जबकि रोज़ेनवर्ग हर पल चिंता करता रहेगा। दो दिन बाद वह मेरे पास परेशान हालत में आएगा और कहेगा, ' देखो दोस्त, मैं तुम्हें जितने पैसे देता हूँ, अगर

मैं तुम्हें उससे ज़्यादा पैसे दूँ (काफ़ी ऊँची रक़म) दूं, तब तो तुम मुझे मना नहीं करोगे, है ना?

अप्रत्याशित व्यवहार सिर्फ दहशत फैलाने का ही हथियार नहीं है। हर दिन व्यवहार के तरीके को बदलने से आपके चारों तरफ़ उथल-पुथल होगी और लोगों की रुचि जाग्रत होगी। लोग आपके बारे में बातें करेंगे, ऐसे उद्देश्य और स्पष्टीकरण सोचेंगे, जिनका सच्चाई से कोई लेना-देना ही नहीं है। वे लगातार आपके ही बारे में सोचते रहेंगे। परिणाम यह होगा कि आप जितने ज़्यादा मूडी दिखेंगे, आपको उतना ही ज़्यादा सम्मान हासिल होगा। सिर्फ अधीनस्थ लोग ही निश्चित तरीके से व्यवहार करते हैं।

तस्वीर : हवा | *जिसके बारे में पहले से अनुमान नहीं लगाया जा सकता। बैरोमीटर में अचानक परिवर्तन, दिशा और वेग के अबूझ परिवर्तन। कोई सुरक्षा नहीं है : आँधी-तूफ़ान से दहशत और दुविधा का माहौल बनता है।*

विशेषज्ञ की राय : *बुद्धिमान शासक इतना रहस्यमय होता है कि ऐसा लगता है वह अबूझ है। वह इतना अस्पष्ट होता है कि कोई उसे जान नहीं पाता है। वह निष्क्रियता से सिंहासन पर बैठा रहता है, जबकि उसके मंत्री नीचे खड़े होकर काँपते रहते हैं।* **(हान फेई त्सू, चीनी दार्शनिक, तीसरी सदी, ई.पू.)**

अगर संभव हो, तो हमेशा दुश्मन को धोखा दें, हैरान करें और ग़लत जानकारी दें। इस तरह की रणनीतियाँ हमेशा कामयाब होती हैं और इस तरह से एक छोटी सेना भी बड़ी सेना को नष्ट कर सकती है | **जनरल स्टोनवॉल जैकसन, 1824-1863**

नियम 18: अपनी सुरक्षा के लिए किले न बनाएँ एकाकीपन ख़तरनाक है

विचार

दुनिया खतरनाक है और दुश्मन हर जगह हैं-हर एक को अपनी रक्षा करनी पड़ती है। किला सबसे सुरक्षित नज़र आता है। लेकिन किले में अलग-अलग रहना आपको जितने खतरों से बचाता है, उससे ज़्यादा ख़तरों को उत्पन्न करता है यह आप तक बहुमूल्य जानकारी नहीं पहुंचने देता, यह आपको सबकी नज़रों में लाता है और नतीजा यह होता है कि आप आसान निशाना लक्ष्य बन जाते हैं। बेहतर होगा कि लोगों से मिले-जुले, साथी खोजें, सबसे जुड़ें। भीड़ के कारण आप अपने शत्रुओं से सुरक्षित रहेंगे।

एकाकीपन तर्क की दृष्टि से खतरनाक है और इससे कोई भला नहीं होता है ... याद रखें कि एकाकी मनुष्य निश्चित रूप से विलासी, शायद अंधविश्वासी और संभवतः पागल भी होता है I **डॉ . सैम्युअल जॉनसन, 1709-1784**

शक्ति की कुंजी

मैकियावली का तर्क है कि सैन्य दृष्टि से किला बनाना एक गलती है। यह शक्ति के एकाकीपन का प्रतीक होता है और दुश्मनों के लिए आसान निशाना भी। आपकी सुरक्षाके लिए बनाया गया यह किला दरअसल आप तक मदद नहीं पहुंचने देता है और आपकी गतिविधियों को सीमित कर देता है। हो सकता है यह किला अभेद्य हो, लेकिन सब जानते हैं कि आप उसके भीतर हैं और घेराबंदी करने से आपका किला एक तरह की जेल बन जाता है। अंदर कम जगह होने के कारण किलों में अक्सर प्लेग जैसी महामारियाँ भी फैल सकती हैं। किला बनाने से सुरक्षा नहीं मिलती है और इससे जितनी समस्याएं सुलझती हैं, उससे ज़्यादा समस्याएँ उत्पन्न होती हैं।

चूँकि इंसान स्वभाव से सामाजिक होता है, इसलिए शक्ति सामाजिक आदान-प्रदान और व्यवहार पर निर्भर होती है। खुद को शक्तिशाली बनाने के लिए आपको चीज़ों के केंद्र में रहना होगा। हर गतिविधि आपके चारों तरफ़ घूमनी चाहिए। आपको सड़क पर होने वाली हर चीज़ की जानकारी होनी चाहिए और हर उस आदमी की

भी, जो आपके ख़िलाफ़ साज़िश रच सकता हो। ज़्यादातर लोग तब ख़तरे में पड़ जाते हैं, जब वे जोखिम का सामना करते हैं। ऐसे समय वे पीछे हट जाते हैं और किले में सुरक्षा खोजने की कोशिश करते हैं। बहरहाल, ऐसा करने पर उन्हें सीमित व्यक्तियों से ही जानकारी मिल पाती है और वे अपने आस पास की घटनाओं के बारे में सही नजरिया नहीं रख पाते हैं। वे रणनीतियों को बनाने की क्षमता गवा देते हैं और दुश्मनों के लिए आसान निशाना बन जाते हैं। उनका एकाकीपन उन्हें अमिट कर देता है। पुण्य और रणनीति के ज़्यादातर खेलों में एकाकीपन का परिणाम पराजय और मौत ही होती है।

अनिश्चितता और ख़तरे के क्षणों में आपको बिल के भीतर घुसने की इस इच्छा से बचना चाहिए। इसके बजाय लोगों से मेल-जोल बढ़ाएँ, पुराने सहयोगी खोजें, नए साथी बनाएँ और अलग-अलग समूहों में जाएँ। शक्तिशाली लोग सदियों से इसी तकनीक पर चल रहे हैं।

रोमन राजनेता सिसरो एक कमः कुलीन परिवार में जन्मे थे और उनके शक्तिशाली बनने की संभावना बहुत कम थी। वे शक्तिशाली तभी बन सकते थे, जब वे शहर को नियंत्रित करने वाले सामंतों के बीच में जगह बना लें। इस काम में वे अद्भुत रूप से सफल हुए। उन्होंने सभी प्रभावशाली व्यक्तियों के बारे में जानकारी हासिल की और यह भी पता लगाया कि उनके तार एक-दूसरे से किस तरह जुड़े हैं। वे हर जगह घुलते-मिलते थे, हर एक को जानते थे और उनके संबंधों का जाल इतना बड़ा था कि यहाँ के एक दुश्मन को वहाँ के एक साथी से संतुलित किया जा सकता था।

चूंकि इंसान सामाजिक प्राणी है, इसलिए इसका यह मतलब है कि हमारे व्यवहार को सुखद बनाने वाली सामाजिक कलाएं लगातार मिलने-जुलने से विकसित की जा सकती हैं। आप दूसरों के जितने, ज़्यादा संपर्क में रहेंगे, आप उतने ही ज़्यादा शालीन और सहज बनेंगे। दूसरी तरफ़ एकाकीपन से आपका व्यवहार अजीब हो जाता है। इसका परिणाम यह होता है कि लोग आपसे कतराने लगते हैं और आप, और भी ज्यादा एकाकी हो जाते हैं।

किले की मानसिकता रखने के बजाय संसार को एक बड़े महल की तरह देखें, जिसका हर कमरा दूसरे कमरे से जुड़ा है। आपको अलग-अलग समूहों में रहने और अलग-अलग तरह के लोगों से मिलने-जुलने की ज़रूरत है। इस तरह के सामाजिक संपर्क से आप साज़िश करने वालों से बच जाएँगे, क्योंकि वे आपसे अपनी योजना छिपाकर नहीं रख पाएंगे। आप अपने दुश्मनों से भी बच जाएँगे, क्योंकि आपके

समर्थक आपका साथ देंगे। हमेशा आगे बढ़ते रहें और महल के कमरों में आते-जाते रहें। कभी भी एक ही जगह पर रुके या बैठे न रहें। कोई भी शिकारी तेज़ी से भागते जानवर पर निशाना नहीं साध सकता।

लुई चौदहवा इस बात पर पूरा ध्यान देता था कि उसके दरबार में सभी सामंत मौजूद रहे। उठते-बैठते समय, भोजन के समय, वर्साय के बगीचे में - हर समय वह अपने आस-पास देखता था और हर चीज़ पर ध्यान देता था। अगर जाने-पहचाने सामंत स्थायी रूप से दरबार में नहीं रहते थे, तो वह चिढ़ जाता था। जो लोग वहाँ पर कभी नहीं दिखते थे या शायद ही कभी दिखते थे, उनसे वह बहुत गुस्सा रहता या। अगर उनमें से कोई उससे किसी तरह का एहसान चाहता था, तो सम्राट गर्व से कहता था। " मैं आपको जानता ही नहीं हूँ, " और यह निर्णय अकाट्य होता था । **डक हे सेंट साइमन, 1675-1755**

तस्वीर : किला। *पहाड़ी की ऊँचाई पर बना किला हुकूमत का प्रतीक और नफ़रत का केंद्र बन जाता है। शहर के नागरिक आक्रमण करने वाले पहले शत्रु से मिलकर आपको धोखा देंगे। अगर संप्रेषण और बुद्धि से आपका नाता ख़त्म हो जाएगा, तो आपका किला आसानी से ढह जाएगा।*

विशेषज्ञ की राय : *जो अच्छा और समझदार राजा अपने बेटों को दमनकारी नहीं बनने देना चाहता, वह कभी किले नहीं बनाएगा, ताकि उसके बेटे किले की शक्ति पर विश्वास करने के बजाय अपनी प्रजा की सद्भावना पर विश्वास कर सकें।* **(निकोलो मैकियावली, 1469-1527)**

तलवारबाज़ से मिलने पर अपनी तलवार निकालें। जो कवि न हो, उसे कविता न सुनाएँ । **एक बौब ग्रंथ से, जिसका उबरण यंडर इन द स्काई में दिया गया है, थॉमस क्लियरी द्वारा अनूदित, 1993**

नियम 19: यह जानें कि आपके सामने कौन है, ग़लत व्यक्ति को नाराज़ न करें

विचार

दुनिया में कई तरह के लोग होते हैं। आपको यह कभी नहीं सोचना चाहिए कि हर व्यक्ति आपकी रणनीतियों पर एक ही तरीके से प्रतिक्रिया करेगा। कुछ लोगों के साथ जब धोखा या चालबाज़ी की जाती है, तो वे बदला लेने की तलाश में अपनी बाकी की जिंदगी बिता देते हैं। वे भेड़ की खाल में भेड़िए होते हैं। अपने शिकारों और विरोधियों को सावधानी से चुनें, लेकिन कभी भी ग़लत व्यक्ति को धोखा न दें या उस पर हमला न करें।

विरोधी, मूर्ख और शिकार

शक्ति की सीढ़ी पर चढ़ते समय आपका सामना कई तरह के विरोधियों, मूखों और शिकारों से होगा। शक्ति हासिल करने की कला का सर्वोच्च रूप यह पहचानना है कि कौन भेड़िया है और कौन भेड़, कौन लोमड़ी है और कौन ख़रगोश, कौन बाज है और कौन गिद्ध। अगर आप इस फ़र्क को आसानी से पहचान लेते हैं, तो आप किसी पर ज़्यादा दबाव डाले बिना ही सफल हो जाएंगे। लेकिन अगर आप अपने रास्ते में आने वाले हर व्यक्ति से एक सा व्यवहार करेंगे, तो आपका जीवन दुख भरा रहेगा, बशर्ते आपका जीवन उतना लंबा चले। लोगों की प्रकृति पहचानने और उसके अनुरूप व्यवहार करने की योग्यता बहुत महत्वपूर्ण है। नीचे जंगल के पाँच अलग-अलग प्राणियों के सबसे खतरनाक और मुश्किल प्रकार दिए गए हैं।

घमंडी व्यक्ति। हालाँकि वह शुरुआत में इसे छिपा सकता है, लेकिन इस व्यक्ति का घमंड इसे बहुत ख़तरनाक बना देता है। अगर यह किसी भी तरह से अपमानित महसूस करता है, तो यह पूरी उग्रता से बदला लेता है। हो सकता है आप यह सोचें, " लेकिन मैंने तो यह एक पार्टी में कहा था। उस समय तो सब लोग नशे में थे ... " बहरहाल, इससे कोई फर्क नहीं पड़ता है। उसकी अति-प्रतिक्रिया के पीछे कोई समझदारी नहीं होती, इसलिए उसका अनुमान लगाने में समय बर्बाद न करें। अगर आपको लगता है कि कोई व्यक्ति अति संवेदनशील और बेहद घमंडी है और आपने

उसे चोट पहुँचा दी तो तत्काल भाग खड़े हों | आप उससे चाहे जिस चीज की आशा कर रहे हों, वह चीज इतनी मूल्यवान नहीं है कि आप रुकने का जोखिम ले।

बहुत असुरक्षित व्यक्ति। यह व्यक्ति घमंडी व्यक्ति से संबंधित है, लेकिन उससे कम हिंसक है। ऐसे व्यक्ति का पता लगाना ज्यादा मुश्किान होता है। उसका ईगो नाजुक होता है, यह बात असुरक्षित होता है और अगर उसे लगता है कि उसे धोखा दिया जा रहा है या उस पर हमला किया जा रहा है, तो यह मन ही मन सुगबुगाता रहेगा। वह छुटपुट हमले करता रहेगा, जो इतने बड़े नहीं होंगे कि आपको नज़र आएँ। अगर आपको लगता है कि आपने किसी ऐसे व्यक्ति को धोखा दिया है या नुकसान पहुँचाया है, तो लंबे समय के लिए गायब हो जाएँ। उसके आस-पास न रहें, वरना वह कुतर-कुतर कर आपको नष्ट कर देगा।

शंकालु व्यक्ति। ऊपर दी गई किस्मों का एक रूप भावी जोसेफ़ स्तालिन है। शंकालु व्यक्ति दूसरों में वही देखता है जो वह देखना चाहता है, जो आम तौर पर सबसे बुरा पहलू होता है। वह यह कल्पना करता है कि हर व्यक्ति उसके पीछे पड़ा है। शंकालु व्यक्ति दरअसल इन तीनों में सबसे कम ख़तरनाक है। चूंकि वह सचमुच असंतुलित होता है, इसलिए उसे धोखा देना आसान होता है, जिस तरह स्तालिन को लगातार धोखा दिया जाता था। दूसरे लोगों के खिलाफ उसे उकसाने के लिए उसकी शंकालु प्रकृति का इस्तेमाल करें। लेकिन अगर आप उसके शक का निशाना बन जाएँ, तो सावधान रहें।

लंबी याददाश्त वाला सांप। अगर इसे चोट पहुंचाई गई या धोखा दिया गया, तो यह आदमी ऊपर से तो कोई गुस्सा नहीं दिखाएगा, लेकिन अंदर ही अंदर यह योजना बनाता रहेगा और इंतजार करता रहेगा। फिर जब वह हमला करने की स्थिति में होगा, तो वह ठंडे दिमाग की चालाकी से बदला लेगा। इस तरह के आदमी को उसकी चालाकी और योजना बनाने की निपुणता से पहचानें, जो वह जिंदगी के दूसरे क्षेत्रों में दिखाता है। आम तौर पर वह भावहीन होता है और मिलनसार नहीं होता है। इस साँप के प्रति दोगुना सावधान रहें, और अगर आपने उसे किसी तरह का नुकसान पहुंचाया है, तो उसे पूरी तरह से नष्ट कर दें या फिर उसे अपनी नज़रों से दूर कर दें।

सामान्य, विनम्र और अक्सर बुद्धिहीन व्यक्ति। आह, इतने अच्छे शिकार के बारे में सुनकर आपके कान खड़े हो गए होंगे। लेकिन इसे धोखा देना उतना आसान नहीं है। अक्सर किसी प्रलोभन का शिकार होने के लिए बुद्धि और कल्पना

की जरूरत होती है। जिसमें कल्पना या बुद्धि नहीं है, उसे संभावित पुरस्कारों का एहसास ही नहीं होगा। अज्ञानी आदमी चारा नहीं निगलेगा, क्योंकि वह इसे पहचानेगा ही नहीं। वह बहुत बुद्धिहीन होता है। इस व्यक्ति के साथ ख़तरा यह नहीं है कि वह आपको नुकसान पहुंचाएगा या बदला लेगा, बल्कि सिर्फ यह है कि उसे धोखा देने की कोशिश में आप अपना समय, ऊर्जा, संसाधन और यहाँ तक कि बुद्धिमत्ता भी बर्बाद करेंगे। इस तरह के आदमी को पहचानने के लिए एक प्रयोग करें-कोई चुटकुला या कहानी तैयार रखें। अगर उसकी प्रतिक्रिया लचर हो, तो आपके सामने इसी तरह का व्यक्ति खड़ा है। अपने जोखिम पर ही आगे बढ़ें।

तस्वीर : शिकारी। *वह भेड़िए और लोमड़ी के लिए एक सा जाल नहीं बिछाता है। वह वहाँ पर जाल नहीं बिछाता है, जहाँ शिकार के फँसने की संभावना न हो। वह अपने शिकार को अच्छी तरह से जानता है। वह उसकी आदतें और छिपने के ठिकाने जानता है और वह इन्हीं को ध्यान में रखकर शिकार करता है।*

विशेषज्ञ की राय : *यह जान लें कि चाहे व्यक्ति कितना ही महत्वहीन या छोटा हो, वह कभी न कभी आपके काम आ सकता है, लेकिन अगर आपने उसका कभी अपमान किया है, तो वह आपके काम नहीं आएगा। ग़लतियों को अक्सर माफ़ कर दिया जाता है, लेकिन अपमान को कभी माफ़ नहीं किया जाता। हमारा गर्व इसे हमेशा याद रखता है।* **(लॉर्ड चेस्टरफ़ील्ड, 1694-1773)**

कौआ और भेड़ : *एक परेशान करने वाला कोआ एक भेड की पीठ पर बैठ गया। भेड़ मजबूरन उसे काफी समय तक इधर-उधर ढोती रही और फिर बोली, " अगर तुम किसी कुत्ते के साथ इस तरह करते, तो वह तुम्हें अपने तेज़ दांतों से मजा चखा देता।" इस पर कौए ने जवाब दिया, " मै कमजोर लोगों को सताता हूँ और शक्तिशाली लोगों की चापलूसी करता हूँ। मैं जानता हूं कि मै किसे सता सकता हूं और मुझे किसकी चापलूसी करनी चाहिए। मुझे आशा है कि इस नीति पर चलने से मैं काफ़ी समय तक जिदा रहूंगा और अच्छे बुढ़ापे का आनंद लूंगा* । **"फ्रेवल्स, ईसप, छठवीं सदी ई.पू.**

ईर्ष्या की कीमत : *जब एक गरीब औरत बाज़ार में पनीर बेचने के लिए खड़ी थी, तो एक बिल्ली आई और पनीर का एक टुकड़ा उठाकर ले गई। यह देखकर एक कुत्ते ने बिल्ली से वह टुकड़ा छीनने की कोशिश की। बिल्ली भी अड़ गई। दोनों में घमासान लड़ाई होने लगी। कुत्ता भौंकने और काटने लगा। बिल्ली थूकने और खरोंचने लगी, लेकिन उनके युद्ध का कोई नतीजा नहीं निकला। आख़िरकार बिल्ली ने सुझाव दिया, " हम लोमड़ी के पास चलते हैं और उससे यह मामला सुलझवाते हैं।" कुत्ते ने कहा, " ठीक है।" वे दोनों लोमड़ी के पास गए। लोमड़ी ने किसी न्यायाधीश की तरह उनके तर्क सुने। उसने उन्हें फटकारते हुए कहा "मूर्ख जानवरों ! तुम दोनों लड़ते क्यों हो? अगर तुम दोनों चाहो, तो मै इस पनीर को दो हिस्सों में बाँट देती हूँ। इससे तुम दोनों संतुष्ट हो जाओगे। बिल्ली और कुत्ते ने इस बात पर कहा, " ठीक है।" लोमड़ी ने अपना चाकू निकाला और पनीर को दो हिस्सों में काट दिया, लेकिन लंबाई की तरफ़ से काटने के बजाय उसने इसे चौड़ाई की तरफ से काटा। कुत्ते ने विरोध करते हुए कहा, " मेरा हिस्सा छोटा है ! " लोमड़ी ने न्यायपूर्ण ढंग से अपने चश्मे से कुत्ते के हिस्से को देखते हुए कहा, " तुम ठीक कह रहे हो, बिलकुल ठीक कह रहे हो।" इस पर उसने बिल्ली के हिस्से में से एक टुकड़ा खा लिया और कहा, " अब दोनों हिस्से बराबर हो गए ! " जब बिल्ली ने लोमड़ी की हरकत देखी, तो*

वह चिल्लाने लगी, " जरा इधर देखो ! अब मेरा हिस्सा छोटा हो गया है। " लोमड़ी ने दोबारा अपना चश्मा पहना और न्यायपूर्ण ढंग से बिल्ली के हिस्से को देखते हुए बोली, " तुम ठीक कह रही हो ! एक मिनट रुको, मैं इसे ठीक कर देती हूँ। " और उसने कुत्ते के पनीर में से एक कौर खा लिया। यह सिलसिला काफ़ी समय तक चला और लोमड़ी कभी कुत्ते का, तो कभी बिल्ली का हिस्सा खाती रही। अंत में उसने उनकी आँखों के सामने ही उनका पूरा चीज़ खा लिया। **ए ट्रेजरी ऑफ़ ज्युइश फोकलोर, नैथन आसुबेल द्वारा संपादित, 1948**

नियम 20: किसी के पिट्ठू न बनें

विचार

मूर्ख व्यक्ति ही हमेशा पिट्ठू बनने के लिए दौड़ लगाता है। खुद के अलावा किसी भी व्यक्ति के पाले में न जाएँ। अपनी स्वतंत्रता कायम रखकर आप दूसरों के स्वामी बन जाते हैं, उनमें मनमुटाव फैलाते हैं और उन्हें अपनी तरफ़ दौड़ाते हैं।

शक्ति की कुंजी

चूंकि शक्ति काफी हद तक दिखावे पर निर्भर करती है, इसलिए आपको ऐसी तरकीबें सीखना चाहिए, जिनसे आपकी प्रतिष्ठा बढ़े। किसी व्यक्ति या समूह का पिट्ठू न बनना एक ऐसी ही तरकीब है। जब आप पिठू नहीं बनते हैं, तो इससे सामने वाले को गुस्सा नहीं आता है, बल्कि उसके मन में आपके प्रति सम्मान उत्पन्न होता है। आप तत्काल शक्तिशाली बन जाते हैं, क्योंकि आप उस समूह या व्यक्ति के प्रलोभन या बंधन से दूर रहते हैं, जो ज़्यादातर लोग नहीं कर पाते हैं। शक्ति का यह आभामंडल समय के साथ बढ़ता जाता है : जब स्वतंत्र होने की आपकी छवि बढ़ती है, तो ऐसे लोगों की संख्या बढ़ती जाती है, जो आपको अपना पिठू बनाना चाहते हैं और आपसे निष्ठा की उम्मीद रखते हैं। इच्छा वायरस की तरह होती है अगर हम देखते हैं कि दूसरे लोग किसी को अपने साथ जोड़ना चाहते हैं, तो हम भी उसे अपने साथ जोड़ना चाहेंगे।

जिस पल आप पिठू बन जाते हैं या समर्पित हो जाते हैं, यह जादू ख़त्म हो जाता है। आप भी बाकी सबकी तरह बन जाते हैं। लोग आपसे समर्पण करवाने के लिए सभी तरह के उचित-अनुचित उपाय आज़माएँगे। वे आपको तोहफे देंगे, आप पर एहसानों की बौछार करेंगे, सिर्फ इसलिए ताकि आप उनके एहसानों के बोझ तले दब जाएँ। दूसरे आप पर ध्यान दें, इस बात को प्रोत्साहित करें। उनकी रुचि को प्रेरित करें, लेकिन किसी भी कीमत पर उनके पिट्ठू न बनें। अगर आप चाहें तो तोहफों और एहसानों को स्वीकार कर सकते हैं, लेकिन इस बारे में सतर्क रहें कि आप अपने मन में किसी का पक्ष न लें। आप खुद को कृतज्ञ मानने की ग़लती हर्गिज न करें।

बहरहाल याद रखें : आपका लक्ष्य लोगों को दूर रखना नहीं है या ऐसा दिखना नहीं है कि आप किसी के हो ही नहीं सकते। महारानी एलिजावेथ प्रथम की तरह आपको भी लगातार हवा देते रहना चाहिए, रुचि जगाते रहना चाहिए और लोगों को प्रलोभन देते रहना चाहिए, ताकि वे आपको अपना बनाने की कोशिशें करते रहें। फिर आपको उनके ध्यान को कभी-कभार मोड़ना भी चाहिए, लेकिन बहुत ज़्यादा दूर नहीं।

ग्रीक सेनापति एल्सिबायडेस इस खेल को बखूबी खेलते थे। एल्सिबायडेस ने एथेन्स की उस विशाल जलसेना का नेतृत्व किया था, जिसने 414 ई.पू. में सिसली पर आक्रमण किया था। जब ईर्ष्यालु एथेन्सवासियों ने युद्ध के बाद उन पर झूठे आरोप लगाकर उनका अपमान करने की कोशिश की, तो वे घर लौटकर झूठे मुकदमे का सामना करने के बजाय दुश्मनों यानी स्पार्टावासियों से जाकर मिल गए। फिर जब एथेन्सवासी सिरेकस में हार गए, तो एल्सिबायडेस स्पार्टा छोड़कर फ़ारस चले गए, हालांकि स्पार्टा अब शक्तिशाली बन रहा था। बहरहाल, एथेन्स और स्पार्टा दोनों ही एल्सिवायडेस को प्रलोभन देते रहे, क्योंकि फारस में उनका काफ़ी प्रभाव था। फ़ारस में उन पर सम्मानों की बारिश इसलिए होती थी, क्योंकि एथेन्स और स्पार्टा पर उनका काफ़ी प्रभाव था। उन्होंने हर पक्ष से वादा किया, लेकिन किसी के साथ नहीं जुड़े और अंत तक सारे पत्ते अपने हाथ में ही रखे।

अगर आप शक्तिशाली और प्रभावशाली बनना चाहते हैं, तो एल्सिबायडेस की रणनीति को आज़माकर देखें : खुद को प्रतियोगी शक्तियों के बीच में रखें। किसी एक पक्ष को अपनी मदद के वादे से ललचाएँ। दूसरा पक्ष, जो हमेशा अपने दुश्मन से आगे निकलना चाहता है, अपने आप आपका पीछा करने लगेगा। जब दोनों ही पक्ष आपका ध्यान खींचने के लिए आपस में जूझेंगे, तो आप बहुत प्रभावशाली और योग्य दिखने लगेंगे। किसी एक पक्ष में जल्दी से शामिल हो जाने के बजाय अधबीच की स्थिति में आपके पास ज़्यादा शक्ति होगी। 1830 में फ़्रांस की जुलाई क्रांति में तीन दिन के दंगों के बाद वृद्ध राजनेता टैलीरेंड पेरिस में अपनी खिड़की के पास बैठे थे। उन्हें घंटी बजने की आवाज़ सुनाई दी, जो इस बात का संकेत थी कि दंगे ख़त्म हो चुके हैं। उन्होंने एक सहयोगी की तरफ़ मुड़ते हुए कहा, “ वाह, घटियाँ बज रही हैं ! हम जीत रहे हैं। " सहयोगी ' हम ' से आपका क्या मतलब है, महाशय? " उसे चुप रहने का इशारा करते हुए टैलीरेंड ने जवाब दिया, “ अब आगे एक शब्द भी मत बोलना ! मैं तुम्हें कल बताऊँगा कि हम का क्या मतलब है। ये अच्छी तरह जानते थे कि सिर्फ मूर्ख व्यक्ति ही जल्दबाजी में किसी स्थिति में उतरते हैं और बहुत जल्दी

पिट बनकर अपनी रणनीतिक कुशलता गवा देते हैं। इस स्थिति में लोग आपका सम्मान भी कम करते हैं : वे सोचते हैं कि चूंकि आप उनके साथ इतनी आसानी से जुड़ गए हैं, इसलिए आप कल किसी दूसरे के साथ भी इतनी ही आसानी से जुड़ जाएँगे। एक पक्ष के पिट्ठू बनने से आप समय का लाभ नहीं उठा पाते हैं और इंतज़ार की दौलत से वंचित रह जाते हैं। दूसरों को इस या उस समूह के प्रेम में पड़ने दें, आप न तो भागें, न ही अपना दिमागी संतुलन खोएँ।

तस्वीर : ध्यान, इच्छा और आराधना का केंद्र। *किसी भी पक्ष में शामिल न होना, बल्कि उन्हें आपस में लड़ाकर मामला सुलझाने के लिए प्रोत्साहित करना। महारानी एलिज़ाबेथ अपने चारों तरफ़ घूमने वाले दरबारियों को ग्रहों की तरह रखती थीं। वे उनकी कक्षा में घूमना छोड़ नहीं सकते थे, लेकिन वे उनके और क़रीब भी कभी नहीं पहुँच सकते थे।*

विशेषज्ञ की राय : *किसी भी व्यक्ति के पक्ष में रहने का वायदा न करें, क्योंकि यह किसी दूसरे व्यक्ति का गुलाम बनना है। स्वतंत्रता किसी भी तोहफ़े से ज़्यादा मूल्यवान होती है। आपको यह कोशिश नहीं करनी चाहिए कि आप किसी एक व्यक्ति पर ही निर्भर रहें, बल्कि आपको यह कोशिश करनी चाहिए कि कई लोग आप पर निर्भर रहें। सबसे बढ़कर, खुद को सभी वायदों और एहसानों से मुक्त रखें ये सामने वाले की चालें हैं, ताकि वह आप पर हुकूमत कर सके* **... (वाल्तेशर ग्रेशियन, 1601 -1658)**

नियम 21: मूर्ख बनाने के लिए मूर्ख बनने का नाटक करें-सामने वाले से ज़्यादा मूर्ख दिखें

विचार

कोई भी यह पसंद नहीं करता कि वह सामने वाले से ज़्यादा मूर्ख दिखाई दें। बहरहाल, इस नीति का लाभ यह है कि इससे आपके शिकार खुद को आपसे ज़्यादा बुद्धिमान मान लेते हैं। जब उन्हें इस बात का विश्वास हो जाएगा, तो वे कभी यह शक नहीं करेंगे कि आप जैसे मूर्ख का कोई छिपा हुआ उद्देश्य भी हो सकता है।

इंसान को अपनी बुद्धि पर जितना गर्व होता है, उतना किसी और चीज़ पर नहीं होता, क्योंकि इसी की बदौलत उसे प्राणी जगत में सर्वश्रेष्ठ स्थान मिला है। किसी को भी यह एहसास न कराएं कि आप बुद्धि के मामले में उससे श्रेष्ठ हैं। अपनी बुद्धि का डिंडोरा पीटना मूर्खता है। हालाकि पद और संपत्ति हमेशा समाज में ऊंचा स्थान पा सकते हैं, लेकिन बौद्धिक क्षमता यह पाने की कभी आशा नहीं कर सकती। बौद्धिक क्षमता को नज़रअंदाज करना ही सबसे अच्छा होता है और लोग इस पर ध्यान सिर्फ इसलिए देते हैं क्योंकि वे या तो इसे असभ्यता मानते हैं या फिर ऐसी चीज़ जिस पर इसके मालिक का कोई उचित अधिकार नहीं है और जिस पर वह खामख्वाह गर्व करने का दुस्साहस करता है। इसका बदला लेने के लिए लोग गोपनीय रूप से उसे किसी दूसरे तरीके से नुकसान पहुँचाने या अपमानित करने की कोशिश करते हैं और किसी उपयुक्त अवसर का इंतज़ार करते हैं। विनम्र व्यवहार करने वाला व्यक्ति भी अगर अपनी बौदिक श्रेष्ठता का दावा करता है, तो लोग उसे भी नज़रअंदाज़ नहीं करेंगे। गार्डन ऑफ रोजेस में सादी ने कहा है" आपको यह जान लेना चाहिए कि समझदार लोग मूर्खों के साथ रहने से जितना बचते हैं, . मूर्ख लोग समझदारों से मिलना उससे सौ गुना ज्यादा नापसंद करते हैं। दूसरी तरफ़, मुर्ख बनना एक सच्ची अनुशंसा है, क्योंकि जिस तरह ठंड के मौसम में शरीर को गर्मी अच्छी लगती है। उसी तरह मस्तिष्क को अपनी श्रेष्ठता अच्छी लगती है और हर व्यक्ति ऐसे व्यक्ति का साथ पसंद करेगा, जिससे उसे अधिक बुद्धिमान होने का एहसास हो, ठीक उसी तरह जिस तरह वह जाड़े के मौसम में आग के पास बैठना या धूप में घूमना पसंद करेगा, लेकिन इसका मतलब यह भी है कि श्रेष्ठता दिखाने के कारण उसे नापसंद किया जाएगा। अगर कोई व्यक्ति यह चाहता है कि लोग उसे पसंद करें, तो उसे बुद्धि के मामले में खुद को हीन दिखाना चाहिए। **"आर्थर शोपेनहार, 1788-1860**

शक्ति की कुंजी

यह बर्दाश्त करना बहुत मुश्किल होता है कि कोई दूसरा हमसे ज़्यादा बुद्धिमान है। हम आम तौर पर इसे दूसरे तरीकों से तर्कसंगत साबित करने की कोशिश करते हैं : “ उसके पास सिर्फ किताबी ज्ञान है, जबकि मेरे पास असली ज्ञान है। उसके माता-पिता ने उसकी अच्छी शिक्षा के लिए इतना ज़्यादा ख़र्च किया है। अगर मेरे माता-पिता के पास इतना पैसा होता, अगर मुझे इतनी अच्छी शिक्षा मिली होती ... वह उतना स्मार्ट नहीं है, जितना वह सोचता है।

चूंकि ज़्यादातर लोगों के आडंबर के लिए बुद्धिमत्ता का विचार इतना महत्वपूर्ण है, इसलिए यह बहुत महत्वपूर्ण है कि हम किसी व्यक्ति की मानसिक शक्ति का धोखे से भी कभी अपमान न करें या उस पर संदेह प्रदर्शित न करें। यह एक अक्षम्य अपराध है,लेकिन अगर आप इस कठोर नियम का पूरी तरह पालन कर सकते हैं, तो आप धोखा देने के बहुतेरे रास्ते खोल लेते हैं। चतुराई से लोगों को यह विश्वास दिलाएँ कि वे आपसे ज़्यादा बुद्धिमान हैं या आप उनसे थोड़े मंदबुद्धि हैं। इस तरह से आप उन्हें जंजीर से बाँध देते हैं। आपके द्वारा जगाई गई बौद्धिक श्रेष्ठता की भावना उनकी शंका की मांसपेशियों को शिथिल कर देगी।

1865 में प्रशिया के शासक ओट्टो वॉन बिस्मार्क चाहते थे कि ऑस्ट्रिया एक संधि पर हस्ताक्षर कर दे। यह संधि पूरी तरह से प्रशिया के हित में थी और ऑस्ट्रिया के हितों के विरुद्ध थी। बिस्मार्क जानते थे कि ऑस्ट्रिया वालों से हस्ताक्षर करवाने के लिए उन्हें कोई चाल चलनी पड़ेगी। ऑस्ट्रिया का कूटनीतिज्ञ काउंट ब्लोम ताश के पत्तों का चतुर खिलाडी था। उसका विशेष प्रिय खेल क्विंज था और वह अक्सर कहता था कि किसी के भी क्विंज खेलने का तरीक़ा देखकर वह उस व्यक्ति का चरित्र जान सुन सकता है। बिस्मार्क ने ब्लोम के बारे में सुन रखा था।

संधि पर चर्चा के एक रात पहले विस्मार्क ने ब्लोम के साथ क्विंज खेलने का प्रस्ताव रखा। विस्मार्क ने बाद में लिखा है, " मैं इतने मूर्खतापूर्ण ढंग से खेला कि हर व्यक्ति हैरान रह गया। मैं कई हज़ार सिक्के हार गया, लेकिन मैं ब्लोम को मूर्ख बनाने में सफल हो गया, क्योंकि उसे विश्वास हो गया था कि मैं बहुत ही दुस्साहसी हूँ। " दुस्साहसी दिखने के अलावा बिस्मार्क ने मूर्ख होने का भी नाटक किया, मूर्खतापूर्ण बातें कहीं और घबराहट का अभिनय करते हुए बेसिर पैर की बातें करते रहे।

इस सबसे ब्लोम को ऐसा लगा कि उसने बहुमूल्य जानकारी इकट्ठी कर ली है। वह जानता था कि बिस्मार्क आक्रामक हैं-प्रशिया में उनकी पहले से ही ऐसी छवि बनी हुई थी और जिस तरीके से वह खेले थे, उससे इस बात की पुष्टि हुई थी और ब्लोम

जानता था कि आक्रामक लोग मूर्ख और जल्दबाज़ होते हैं। उसने सोचा कि बिस्मार्क जैसा असावधान मूर्ख ठंडे दिमाग़ से योजना बनाने और धोखा देने में अक्षम होगा, इसलिए उसने समझौते पर एक उड़ती नज़र डाली और उस पर हस्ताक्षर कर दिए। जैसे ही स्याही सूखी, विस्मार्क ने खुश होते हुए उससे कहा, " देखिए, मुझे यकीन नहीं था कि ऑस्ट्रिया का कोई भी राजनेता इस दस्तावेज़ पर हस्ताक्षर कर सकता है।

चीन में एक कहावत लोकप्रिय है, " शेर को मारने के लिए सुअर बनने का नाटक करना पड़ता है। यह कहावत पुराने जमाने की शिकारी तरकीब से उत्पन्न हुई है, जिसमें शिकारी सुअर की खाल ओढ़ लेता है और उसकी आवाज़ की नकल करता है। शक्तिशाली शेर सोचता है कि कोई सुअर उसकी तरफ़ आ रहा है, इसलिए वह उसे करीब आने देता है। शेर इस बात पर खुश होता है कि उसका शिकार खुद चलकर उसके पास आ रहा है। लेकिन अंत में शिकारी ही खुश होता है।

सुअर का नाटक करना उन लोगों के साथ व्यवहार में चमत्कारी परिणाम देता है, जो शेर की तरह अति-आत्मविश्वासी और दंभी होते हैं। उन्हें आप जितने आसान शिकार लगेंगे, आप उतनी ही आसानी से बाज़ी पलट सकते हैं।

बुद्धि एक ऐसा गुण है, जिसका कम से कम प्रदर्शन करना चाहिए, लेकिन यहीं पर ही क्यों रुकें? पसंद और अभिरुचियाँ भी दंभ के पैमाने पर बुद्धि के आस-पास ही होती हैं। अगर आप लोगों को यह महसूस कराते हैं कि उनकी रुचियाँ आपसे ज़्यादा अभिजात्य हैं, तो उनका रक्षाकवच शिथिल हो जाएगा। वे आपको अपने आस-पास रखेंगे, क्योंकि आपके करीब रहने पर वे श्रेष्ठ महसूस करते हैं, और आप जितनी ज़्यादा देर तक उनके पास रहेंगे, आपको उन्हें धोखा देने के उतने ही ज़्यादा मौके मिलेंगे।

तस्वीर : ओपोसम नामक जानवर। *मरने का नाटक करते समय ओपोसम मूर्खता का अभिनय करता है। बहुत से शिकारी जानवर इसे इसीलिए नहीं खाते हैं। कौन विश्वास कर सकता है कि इतना बदसूरत, बुद्धिहीन, डरपोक और छोटा जानवर इतना बड़ा धोखा दे सकता है?*

विशेषज्ञ की राय *: मूर्खता का इस्तेमाल करना सीखें: समझदार से समझदार व्यक्ति भी कई बार यह पत्ता चलता है। ऐसे मौके होते हैं, जब सबसे ज़्यादा समझदारी यह दिखाने में होती है कि आप कुछ नहीं जानते हैं। आपको अज्ञानी नहीं होना चाहिए, लेकिन इसका नाटक करने में निपुण होना चाहिए। मूों के बीच में समझदार बनना उतना ही लाभकारी है, जितना कि पागलों के बीच में बुद्धिमान बनना। जो व्यक्ति मूर्ख बनने का नाटक करता है, वह मूर्ख नहीं होता है। सर्वाधिक लोकप्रिय होने का*

सर्वश्रेष्ठ तरीका सबसे मूर्ख व्यक्ति की खाल ओढ़ना है। **(बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)**

जब बड़ा जमींदार गुजरता है, तो समझदार देहाती बहुत नीचे झुक जाता है और चुपचाप हवा निकाल देता है ।
ईथोपिया की कहावत

नियम 22: समर्पण की चाल का प्रयोग करें - कमज़ोरी को शक्ति में बदलें

विचार

जब आप कमज़ोर हों, तो सम्मान के लिए कभी न लड़ें। इसके बजाय समर्पण करने का विकल्प चुनें। समर्पण से आपको दोबारा उठकर खड़े होने का समय मिल जाता है। इससे आपको अपने विजेता शत्रु को सताने और परेशान करने का समय भी मिल जाता है। इससे आपको उसकी शक्ति के घटने का इंतज़ार करने का समय मिल जाता है। उसे युद्ध में जीतने न दें-इससे पहले ही उसके सामने समर्पण कर दें। दूसरा गाल आगे करके आप उसे परेशान और विचलित कर देते हैं। समर्पण का प्रयोग शक्ति के औज़ार के रूप में करें।

शक्ति की कुंजी

शक्ति के क्षेत्र में हम अक्सर इस कारण मुश्किल में फंस जाते हैं,क्योंकि हम अपने दुश्मनों की चालों पर जरूरत से ज़्यादा प्रतिक्रिया कर देते हैं। इस अति-प्रतिक्रिया की वजह से ऐसी समस्याएँ उत्पन्न हो जाती हैं, जिनसे हम बच सकते थे। इसकी उतनी ही तीव्र प्रतिक्रिया भी होती है, क्योंकि तब हमारा दुश्मन भी अति-प्रतिक्रिया करता है। हमारी पहली इच्छा हमेशा प्रतिक्रिया करने की होती है। जब हम पर आक्रमण होता है, तो हमारे मन में भी पलटकर आक्रमण करने की इच्छा होती है, लेकिन अगली बार जब कोई आपको धकाए और आप प्रतिक्रिया करने लगें, तो इसे आज़माकर देखें : विरोध न करें या पलटकर हमला न करें, बल्कि समर्पण कर दें, दूसरा गाल भी आगे कर दें, झुक जाएँ। आप पाएंगे कि इससे अक्सर आपके शत्रुओं का व्यवहार अनिश्चित हो जाता है। वे उम्मीद कर रहे थे कि आप पलटकर बार करेंगे, शक्ति से प्रतिक्रिया करें, लेकिन आपके विरोध न करने से वे विचलित हो जाएंगे और उनकी आशाओं पर पानी फिर जाएगा। समर्पण करके आप दरअसल स्थिति को नियंत्रित कर रहे हैं, क्योंकि आपका समर्पण एक बड़ी योजना का हिस्सा है। आप उन्हें यह विश्वास दिलाना चाहते हैं कि उन्होंने आपको हरा दिया है।

समर्पण की तरकीब का सार यह है : अंदर से आप दृढ़ रहते हैं, लेकिन बाहर से आप झुक जाते हैं। गुस्सा होने का कारण नहीं मिलने के कारण आपके विरोधी अक्सर बौखला जाते हैं और इस बात की संभावना नहीं है कि वे इसके बाद आप पर और आक्रमण करेंगे | इस तरह से आपको इतना समय और जगह मिल जाती है, जिसमें आप उन्हें नीचे गिराने की योजना बना सकते हैं। बुद्धिमान व्यक्ति जब क्रूर और आक्रामक व्यक्ति के खिलाफ़ लड़ता है, तो समर्पण की तकनीक ही सर्वश्रेष्ठ हथियार है।

कई मामलों में लड़ने के बजाय समर्पण करना बेहतर होता है। अधिक शक्तिशाली विरोधी के सामने जब आपकी हार तय हो, तो अक्सर भागने के बजाय समर्पण करना ज़्यादा अच्छा होता है। भागने से आप कुछ समय के लिए तो बच सकते हैं, लेकिन आपका विरोधी अंततः आपको पकड़ ही लेगा। इसके बजाय अगर आप समर्पण कर देते हैं, तो आपको अपने दुश्मन के आस-पास रहने का मौका मिलेगा और आप मौक़ा मिलते ही उस पर अपने ज़हरीले दाँत गड़ा सकते हैं।

473 ई.पू. में प्राचीन चीन में फूजियो के युद्ध में वू के शासक ने यू के राजा गूजियन को बुरी तरह हरा दिया। गूजियन भागना चाहता था, लेकिन उसके सलाहकार ने उसे यह सलाह दी कि वह समर्पण कर दे और वू के शासक की सेवा करे, ताकि वह सोच-विचार करके बदला लेने की योजना बना सके। उसकी सलाह पर अमल करते हुए गूजियन ने वू के शासक को अपनी सारी संपत्ति दे दी और राजा के अस्तबल में सेवक का काम करने लगा। तीन साल तक वह वू के शासक के सामने झुकता रहा। आखिरकार वू के शासक को उसकी वफ़ादारी पर भरोसा हो गया और उसने उसे घर लौटने की इजाजत दे दी। बहरहाल गूजियन ने इन तीन सालों में बहुत सी जानकारी इकट्ठी कर ली थी और बदले की योजना बना ली थी। जब वू राज्य में भयंकर सूखा पड़ा और आंतरिक उथल-पुथल के कारण राज्य कमज़ोर पड़ गया, तो गूजियन ने सेना इकट्ठी की और वू पर हमला करके उसे आसानी से जीत लिया। समर्पण में शक्ति होती है। इससे आपको ज़बर्दस्त प्रतिशोध की योजना बनाने का समय मिल जाता है। अगर गूजियन भाग गया होता, तो उसे यह मौक़ा कभी नहीं मिलता।

शक्ति हमेशा परिवर्तनशील होती है चूंकि इस खेल की प्रकृति ही गतिशील और संघर्षमयी है, इसलिए शक्तिशाली लोग अंततः नीचे की तरफ़ आते हैं। अगर आप पाएँ कि आप अस्थायी तौर पर कमज़ोर हो गए हैं, तो दोबारा शक्तिशाली बनने के

लिए समर्पण की तकनीक आदर्श है। यह तकनीक आपकी महत्वाकांक्षा को छिपा देती है। यह आपको धैर्य और आत्म-नियंत्रण भी सिखाती है, जो खेल के प्रमुख गुण हैं। इसके अलावा, इसके कारण आप अपने विरोधी के अकस्मात पतन का फायदा उठाने की सर्वश्रेष्ठ स्थिति में रहते हैं। अगर आप भाग जाते हैं या पलटकर लड़ते हैं, तो लंबे समय में आप नहीं जीत सकते हैं। अगर आप समर्पण कर देते हैं, तो लगभग हमेशा जीत आप ही की होती है।

तस्वीर : *बलूत का पेड़। बलूत का जो पेड़ तेज हवाओं से लड़ता है, उसकी शाखाएं एक-एक करके टूट जाती हैं। जब इसकी रक्षा के लिए कुछ नहीं बचता है, तो इसका तना भी टूट जाता है। दूसरी ओर, बलूत का जो पेड़ झुक जाता है, वह ज्यादा समय तक जिंदा रहता है, उसका तना ज़्यादा चौड़ा होता है, उसकी जड़ें ज़्यादा गहरी होती हैं और वह ज़्यादा शक्तिशाली होता है।*

विशेषज्ञ की राय *: तुमने यह कहावत सुनी होगी, आँख के बदले आँख, दाँत के बदले दाँत। लेकिन मैं तुमसे कहता हूँ कि तुम बुराई का प्रतिरोध मत करो, बल्कि जो तुम्हारे दाएं गाल पर मारे, उसकी तरफ बायाँ गाल भी कर दो और अगर कोई आदमी तुम पर मुकदमा करके तुम्हारा कोट ले ले, तो तुम उसे अपना दुशाला भी दे दो। और अगर कोई तुम्हें एक मील चलने के लिए मजबूर करे, तो तुम दो मील तक चलो।* **(ईसा मसीह, मेथ्यू 5 : 38-41)**

जब लंदन में फ्रांस-विरोधी भावना चरम सीमा पर थी. तब वोल्टेयर वहाँ निवासित जीवन गुजार रहे थे। एक दिन सड़क पर उन्हें गुस्सैल भीड़ ने घेर लिया। लोग चिल्लाने लगे, " इस फ्रांसीसी को फांसी पर लटका दो। फाँसी पर लटका दो।" वोल्टेयर ने शांति से भीड़ को संबोधित करते हुए कहा : " इंग्लैंड के वासियों! आप मुझे इसलिए मारना चाहते हैं क्योंकि मैं फ्रांसीसी हूँ। क्या मेरे लिए यही सज़ा काफ़ी नहीं है कि में इंग्लैंड के बजाय फ्रांस में पैदा हुआ हूँ? " भीड़ ने उनके शब्दों पर तालियाँ बजाई और उन्हें सुरक्षित उनके घर तक पहुंचाया | **द लिटिल ब्राउन बुक ऑफ़ एनेक्टोट्स, 1985, संपावक क्लिफ्टन फ्रेडिमेन**

नियम 23: अपनी शक्तियों को केंद्रित करें

विचार

अपनी शक्तियों और ऊर्जा को सबसे मजबूत बिंदु पर केंद्रित करें। बहुत सी खानों को थोड़ा-थोड़ा खोदने की कोशिश करने के बजाय एक ही समृध्द खान को गहराई तक खोदने से ज़्यादा फायदा होता है। केन्द्रित प्रयासों की जीत होती है और निखरे हुए प्रयासों की हार होती है। अपनी प्रगति के लिए शक्ति के स्रोतों की तलाश करते समय एक मुख्य संरक्षक खोजें-ऐसी मोटी गाय, जो आपको लंबे समय तक दूध देती रहे।

सबसे शक्तिशाली बनना ही सबसे अच्छी रणनीति है। पहले तो सामान्य रूप से शक्तिशाली बनें, फिर निर्णायक बिंदु पर... अपनी शक्तियों को केंद्रित रखने से ज़्यादा अच्छा और आसान रणनीतिक नियम दूसरा नहीं है. : संक्षेप में, पहला सिद्धांत यह है पूरी एकाग्रता से काम करें I **ऑन वार, कार्ल वॉन क्लॉजेविट्ज़ 1780-1831**

अपनी शक्तियों की बर्बादी करने के बारे में सावधान रहें। अपनी शक्तियों को हमेशा एकाग्र करने की कोशिश करें। जीनियस व्यक्ति जब दूसरों को कुछ करते देखता है, तो यह सोचने लगता है कि वह हर काम कर सकता है, लेकिन बहुत से काम करने पर बहुत सी ग़लतियाँ भी होंगी, जिस पर उसे पश्चाताप होना तय है I

जोहानन गेटे, 1749-1832

शक्ति की कुंजी

दुनिया विभाजित है। यह विभाजन महामारी की तरह फैला है-देशों में, राजनीतिक समूहों में, परिवारों में, यहाँ तक कि व्यक्तियों में भी। हम सब पूरी तरह से विभाजित अवस्था में हैं और अपने मस्तिष्क को किसी एक दिशा में स्थिर नहीं रख पाते हैं, क्योंकि हमारा ध्यान हज़ारों दिशाओं में भटकता रहता है। आधुनिक दुनिया के संघर्ष का स्तर पहले से बहुत ऊँचा है और हमने इसे अपने जीवन में उतार लिया है।

समाधान है खुद के भीतर वापस लौटना, अतीत में विचार और कार्य के अधिक एकाग्र रूपों की तरफ़ वापस लौटना। नेपोलियन जानता था कि अपनी शक्तियों को दुश्मन के सबसे कमज़ोर हिस्से पर केंद्रित करना कितना महत्वपूर्ण है-यही युद्ध के मैदान में उसकी सफलता का रहस्य था। उसकी इच्छाशक्ति और उसका मस्तिष्क दोनों ही इस अवधारणा के अनुरूप ढले हुए थे : एक उद्देश्य के प्रति पूरी तरह

समर्पित मानसिकता, एक ही लक्ष्य पर पूरी एकाग्रता विचलित मनोदशा वाले और कम एकाग्र लोगों के ख़िलाफ़ इन गुणों का प्रयोग उसी तरह का प्रभाव डालता, जिस तरह कोई तीर हर बार अपने निशाने पर पहुँचता है और दुश्मन घबरा जाता है।

कैसेनोवा ने जीवन में अपनी सफलता का राज़ यह बताया था कि उनमें एक लक्ष्य पर केंद्रित रहने की योग्यता थी। वे एकाग्रता अपने लक्ष्य का तब तक पीछा करते थे, जब तक वे उसे हासिल न कर लें। जिन महिलाओं को वे पाना चाहते थे, वे पूरी तरह से उनके पीछे पड़ जाते थे। इसी वजह से वे इतने मनमोहक लगते थे और सफल होते थे। जब कोई महिला कुछ हफ्ते या महीने तक उनके प्रभावक्षेत्र में रहती थी, तो वे किसी दूसरी चीज़ के बारे में सोचते तक नहीं थे। जब उन्हें वेनिस की एक जेल में बंद कर दिया गया, जहाँ से कोई कैदी पहले कभी नहीं भागा था, तो उन्होंने हर दिन अपने मस्तिष्क को वहां से भागने के लक्ष्य पर केंद्रित किया। उन्होंने महीनों तक सुरंग खोदी, लेकिन तभी उनकी कालकोठरी बदल दी गई। उनकी सारी मेहनत बेकार चली गई, लेकिन इससे वे हताश नहीं हुए। वे लगन से अपने लक्ष्य की दिशा में मेहनत करते रहे और अंततः भागने में कामयाब हो ही गए। उन्होंने बाद में लिखा है, " मेरा हमेशा यह विश्वास रहा है कि जब कोई इंसान अपने दिमाग में कोई चीज़ ठान लेता है और उसकी योजना पर अमल करने में पूरी तरह से जुट जाता है, तो वह अवश्य सफल होता है, चाहे राह में कितनी ही बाधाएँ क्यों न हों। वह इंसान चाहे तो महामंत्री या पोप भी बन सकता है।

शक्ति की दुनिया में आपको लगातार अपने से ज़्यादा शक्तिशाली लोगों की मदद की ज़रूरत होगी। मूर्ख आदमी एक से दूसरे व्यक्ति की तरफ भटकता रहता है और यह मानता है कि वह ज़्यादा लोगों से संपर्क करके सफल हो जाएगा। बहरहाल अगर आप शक्ति के किसी एक अच्छे स्रोत से जुड़ जाएँ, तो एकाग्रता के नियम से बहुत सी ऊर्जा बचती है और ज़्यादा शक्ति भी हासिल होती है। वैज्ञानिक निकोलाई टेसला इसी कारण बर्बाद हो गए, क्योंकि उन्होंने किसी एक संरक्षक की सेवा न करके अपनी स्वतंत्रता बनाए रखी। जब जे.पी. मॉर्गन ने उनके सामने एक बहुत बढ़िया प्रस्ताव रखा, तो उन्होंने उसे ठुकरा दिया। अंततः टेसला की “ स्वतंत्रता " का परिणाम यह हुआ कि वे किसी एक संरक्षक पर निर्भर नहीं रह सकते थे, बल्कि उन्हें हमेशा दर्जन भर संरक्षक खोजने पड़ते थे। अपनी जिंदगी के आखिरी दौर में उन्हें अपनी ग़लती का एहसास हुआ। एक संरक्षक आपकी वफ़ादारी की सराहना करता है और आपकी सेवाओं पर निर्भर हो जाता है। आगे चलकर मालिक सेवक की सेवा करने लगता है।

अंतिम विश्लेषण में, शक्ति हमेशा एकाग्रता में निहित होती है। हर संगठन में एक छोटा समूह ही शक्ति का संचालन करता है और अक्सर वे ऐसे लोग होते हैं, जिनके पास पदनाम नहीं होते हैं। आपको यह पता लगाना चाहिए कि बागडोर किसके हाथ में है, पर्दे के पीछे असली निर्देशक कौन है। रिचलिऊ सत्रहवीं सदी की शुरुआत में फ्रांस के राजनीतिक परिदृश्य में तरक्की करना चाहते थे। उन्हें यह पता चला कि महत्वपूर्ण निर्णय सम्राट लुई तेरहवें नहीं, बल्कि उनकी माँ लेती थीं। इसलिए वे लुई तेरहवें की माँ के साथ जुड़ गए और दरबारियों की जमात को भेदते हुए सबसे ऊपर पहुंच गए। एक जगह की खुदाई में ही पर्याप्त तेल निकल आएगा-इससे आप जिंदगी भर दौलतमंद और शक्तिशाली बन जाएंगे।

तस्वीर : तीर। *आप एक तीर से दो निशाने नहीं लगा सकते। अगर आपके विचार भटकते रहेंगे, तो आपका निशाना दुश्मन के हृदय पर नहीं लगेगा। मस्तिष्क और तीर को एक बन जाना चाहिए। मानसिक और शारीरिक शक्ति की एकाग्रता से ही आपका तीर निशाने पर लगेगा और शत्रु के हृदय के पार निकल जाएगा।*

विशेषज्ञ की राय : *एकाग्रता को बिखराव से ज़्यादा बहुमूल्य मानें। पूर्णता संख्या में नहीं, बल्कि गुणवत्ता में होती है। बहुत से काम करने में लगने वाला व्यक्ति कभी औसत से ज्यादा ऊपर नहीं उठ पाता है। बहुत ज्यादा रुचियों वाले लोगों का दुर्भाग्य यह होता है कि वे हर मामले में हाथ तो डालते हैं, लेकिन उनकी पकड़ किसी पर नहीं होती है। एकाग्रता से ऊँचा स्थान मिलता है और इससे इंसान बहुत ऊँचाई पर पहुँच जाता है। (* ***बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)***

दरबार को जानने वाला व्यक्ति अपने हाव-भाव, आँखों और चेहरे का स्वामी होता है। वह गंभीर और अबूझ होता है। वह बुरी स्थितियों में नाटक करता है, अपने दुश्मनों से मुस्कराकर बात करता है, अपनी चिढ़ को नियंत्रित करता है, अपनी भावनाओं को छिपाता है, अपने मन की बात उजागर नहीं करता है और अपनी भावनाओं के विरुद्ध बोलता तथा काम करता है । **ज्याँ डे ला ब्रूअर, 1645-1696**

नियम 24: आदर्श दरबारी की भूमिका निभाएँ

विचार

आदर्श दरबारी एक ऐसे संसार में प्रगति करता है, जहाँ हर चीज़ शक्ति और राजनीतिक कौशल के इर्द-गिर्द घूमती है। उसने परोक्षता की कला में महारत हासिल कर ली है। वह चापलूसी करता है, श्रेष्ठ लोगों के सामने झुकता है और बाकियों पर अपनी शक्ति का प्रयोग बहुत ही अप्रत्यक्ष और शालीन अंदाज़ में करता है। दरबारी बनने के नियम सीखें और उनका इस्तेमाल करें। इसके बाद आप दरबार में कितनी ऊँचाई तक पहुँचेंगे, इसकी कोई सीमा नहीं है।

दरबार की राजनीति के नियम प्रदर्शन से बचें। इसमें समझदारी नहीं है कि आप अपने बारे में डींगें हॉकते रहे या अपने कामों का बखान करते रहें। आप अपने कामों के बारे में जितना ज़्यादा बोलते हैं, लोग आपके उद्देश्य के बारे में उतना ही ज़्यादा शक करते हैं। इससे आपके साथी भी आपसे जलने लगते हैं। इस कारण वे पीठ पीछे आपकी आलोचना करते हैं और आपको नीचे गिराने की कोशिश करते हैं।

उदासीनता का अभ्यास करें। कभी भी ज़्यादा मेहनत करते न दिखें। ऐसा लगना चाहिए कि आपकी प्रतिभा सहजता से प्रवाहित हो रही है। ऐसा लगना चाहिए कि आप उस काम को बड़ी आसानी से कर देते हैं। मेहनती व्यक्ति के बजाय प्रतिभाशाली व्यक्ति की छवि बनाएँ। लोगों को इस बात पर हैरानी नहीं होनी चाहिए कि इस काम में इतनी मेहनत क्यों करनी पड़ी, बल्कि इस बात पर हैरानी होनी चाहिए कि आपने इतना बड़ा काम कितनी आसानी से कर दिया।

चापलूसी में कंजूसी करें। ऐसा लग सकता है कि आपके ऊपर बैठे लोग चापलूसी के भूखे हैं और उनकी भूख कभी ख़त्म नहीं होती है, लेकिन किसी भी चीज़ के ज़्यादा होने पर उसका मूल्य कम हो जाता है। अप्रत्यक्ष चापलूसी करना सीखें- उदाहरण के लिए, अपने योगदान को कम महत्व दें, ताकि आपके बॉस की छवि ज़्यादा अच्छी दिखे।

लोगों की नजरों में रहने की कोशिश करें । यह एक विरोधाभास है। आप दुस्साहसी तरीके से ऐसा नहीं कर सकते हैं, लेकिन आपको सबकी नज़रों में भी रहना है। अगर शासक दरबारियों के झुंड में आपको नहीं पहचान पाता है, तो आपकी तरक्की की कोई संभावना नहीं है। इस काम में बहुत कला की जरूरत होती है। शुरुआत में अक्सर इसका मतलब यह होता है कि आपका शरीर शासक की नजरों के सामने रहे। अपने शारीरिक हुलिये की तरफ़ ध्यान दें और इसके बाद एक विशिष्ट शैली और छवि बनाने का तरीका खोजें।

सामने वाले के हिसाब से अपनी शैली और भाषा बदलें। समानता में छद्म विश्वास एक भयंकर गलती है। यह सोचना गलत है कि हर व्यक्ति के साथ एक ही तरह से बात और व्यवहार करना चाहिए, चाहे उसका पद कोई भी हो। यह सोचना तो और भी ग़लत है कि ऐसा करके आप सभ्यता के नियमों का पालन कर रहे हैं। आपके नीचे के लोग यह मानेंगे कि ऐसा करते समय आप अपने स्तर से नीचे उतर रहे हैं और उनका यह सोचना सही है। यही नहीं, आपके ऊपर के लोगों को यह बात बुरी लगेगी, हालाँकि हो सकता है वे ऐसा न मानें। आपको हर व्यक्ति के हिसाब से बोलना सीखना चाहिए और अपनी शैली बदलने का अभ्यास करना चाहिए। यह झूठ बोलना नहीं है, यह तो अभिनय है और अभिनय ईश्वर द्वारा प्रदत्त गुण नहीं है; यह तो एक ऐसी कला है, जिसे हम इसी दुनिया में सीखते हैं।

बुरी खबर न सुनाएँ। राजा पुरी खबर लाने वाले संदेशवाहक को मरवा देता है। यह कहावत पुरानी है, लेकिन इसमें सच्चाई है। आपको यह सुनिश्चित कर लेना चाहिए कि बुरी ख़बर आप नहीं, बल्कि आपका कोई सहकर्मी सुनाए। यह सुनिश्चित करने के लिए आपको संघर्ष करना चाहिए और अगर जरूरत पड़े, तो झूठ बोलना या धोखा भी देना चाहिए।

कभी अपने बॉस के साथ दोस्ती और अंतरंगता न दिखाएँ | बॉस अधीनस्थ को मित्र नहीं बनाना चाहता है, वह तो अधीनस्थ को उसकी जगह पर रखना चाहता है। अंतरंग या दोस्ताना तरीके से उससे पेश न आएँ। ऐसा न जताएँ कि आप उसके दोस्त बन गए हैं उसे करने दें।

अपने से ऊपर बैठे लोगों की प्रत्यक्ष बुराई न करें। यह बात स्पष्ट है, लेकिन कई बार ऐसे मौके आते हैं, जब किसी तरह की आलोचना ज़रूरी होती है। उस दौरान चुप रहने या कोई सलाह न देने के दूसरी तरह के जोखिम उत्पन्न होते हैं। बहरहाल

आपको अपनी सलाह या आलोचना अप्रत्यक्ष तरीके से और यथासंभव विनम्रता से देना चाहिए।

अपने से ऊपर बैठे लोगों से एहसान मांगने में किफायत बरतें। मालिक को सबसे ज़्यादा बुरा इस बात से लगता है कि वह किसी के आग्रह को अस्वीकार कर दे। इससे अपराधबोध और द्वेष उत्पन्न होता है। कम एहसान मांगें और कब रुकना है, यह जान लें। सबसे महत्वपूर्ण बात : किसी दूसरे व्यक्ति के लिए एहसान न माँगे, कम से कम किसी मित्र के लिए तो हर्गिज़ न माँगे।

कभी भी हुलिये या रुचि के बारे में मजाक न करें। चुलबुला वाकचातुर्य और हास्यपूर्ण स्वभाव अच्छे दरबारी के अनिवार्य गुण हैं, और ऐसे समय आते हैं, जब हँसी-मज़ाक़ अच्छा तथा मनोरंजक होता है। लेकिन हुलिये या रुचि के बारे में किसी भी तरह के मज़ाक़ से बचें, क्योंकि ये दोनों क्षेत्र बहुत ही संवेदनशील हैं, ख़ास तौर पर आपसे ऊपर बैठे लोगों के लिए।

दरबार के आलोचक न बनें। दूसरों के अच्छे काम की तारीफ़ करें। अगर आप लगातार अपने समकक्षों या अधीनस्थों की बुराई करते रहेंगे, तो उस आलोचना का कुछ हिस्सा आपसे भी चिपका रह जाएगा और आप जहाँ भी जाएँगे, वह आपके ऊपर एक भूरे बादल की तरह मँडराता रहेगा। लोग आपकी हर नई आलोचनात्मक टिप्पणी पर कसमसाने लगेंगे और चिढ़ जाएँगे। दूसरों की उपलब्धियों की छुटपुट प्रशंसा करके आप विरोधाभासी रूप से अपनी उपलब्धियों की तारीफ़ ध्यान आकर्षित करते हैं।

खुद को देखते रहें। दर्पण एक चमत्कारी आविष्कार है। यह न हो, तो आपसे सौंदर्य और सजावट के ख़िलाफ़ कई बड़े अपराध हो सकते हैं। आपको अपने कामों के लिए भी एक दर्पण की जरूरत होती है। कई बार तो इसका मतलब दूसरों से अपने बारे में राय लेना है, लेकिन यह सबसे विश्वसनीय तरीका नहीं है। आपको अपना दर्पण खुद होना चाहिए और अपने मस्तिष्क को खुद को उसी तरह देखने का प्रशिक्षण देना चाहिए, जिस तरह दूसरे लोग देखते हैं। क्या आप बहुत ज़्यादा चाटुकारिता से काम कर रहे हैं? क्या आप खुद काम करने की बहुत ज़्यादा कोशिश कर रहे हैं? अगर आप खुद को देखते रहेंगे, तो आप गलतियों के पहाड़ से बच जाएंगे।

अपनी भावनाओं के स्वामी बनें। किसी महान अभिनेता की तरह आपको मौके के हिसाब से सही समय पर रोना और हंसना सीखना चाहिए। आपको अपने गुस्से और

कुंठा को छिपाना तो आना ही चाहिए, अपनी संतुष्टि और सहमति को छिपाना भी आना चाहिए। आपको अपने चेहरे के भावों का स्वामी होना चाहिए।

समय के साथ चलें। अतीत की हल्की सी झलक लोगों को आकर्षित कर सकती है, बशर्ते आप कम से कम बीस साल पहले का समय चुनें। दस साल पहले के फैशन के कपड़े पहनना हास्यास्पद हो सकता है, जब तक कि आप दरबार के मसखरे न बनना चाहें। आपकी मनोदशा और चिंतन समय के साथ चलना चाहिए, भले ही समय आपकी संवेदनाओं के अनुरूप न हो। बहरहाल अगर आप बहुत ज़्यादा आगे की सोचेंगे, तो कोई भी आपको नहीं समझ पाएगा।

आनंद का स्रोत बनें। यह बेहद महत्वपूर्ण है। मानवीय स्वभाव का यह स्पष्ट नियम है कि हम अप्रिय और बुरी चीज़ों से दूर भागते हैं, जबकि आकर्षण और आनंद की तरफ़ उसी तरह खिंचे चले आते हैं, जिस तरह पतंगे दीये की लौ की तरफ़ खिंचे चले आते हैं। इसकी भी अलग-अलग सीमा होती है। हर व्यक्ति प्रिय नहीं बन सकता है, क्योंकि सबको आकर्षण और हाजिरजवाबी का वरदान नहीं मिलता है। लेकिन हम सब अपने अप्रिय गुणों को नियंत्रित कर सकते हैं और जरूरत पड़ने पर उन्हें छिपा भी सकते हैं।

विनम्र होने मे समझदारी है। इसी तरह असभ्यता मूर्खता है। अनावश्यक असभ्यता से दुश्मन बनाना उतना ही बड़ा पागलपन है, जितना कि अपने घर में आग लगाना। विनम्रता एक झूठा सिक्का है, जिसमें कंजूसी बरतना मूर्खता है। समझदार आदमी इसका प्रयोग उदारता से करता है मोम प्रकृति से कठोर और भंगुर होता है, लेकिन थोड़ी गर्मी से उसे नरम बनाकर मनचाहा आकार दिया जा सकता है। इसी तरह विनम्र और दोस्ताना बनकर आप लोगों को अपने साँचे में ढाल सकते हैं और उनसे काम निकलवा सकते हैं, भले ही वे स्वभाव से दुष्ट और दुर्भावना रखने वाले हों। विनम्रता इंसान के स्वभाव पर वही असर डालती है, जो गर्मी मोम पर डालती है ।

आर्थर शोपेनहार, 1788-1860

नियम 25: खुद को नए साँचे में ढालें

विचार

समाज द्वारा लादी गई भूमिकाओं को स्वीकार न करें। एक नई पहचान बनाकर खुद को नए साँचे में ढालें। अपनी एक ऐसी पहचान बनाएँ, जिसकी तरफ़ लोगों का ध्यान जाए और वे आपसे कभी न उबें। दूसरों की बनाई छवि के हिसाब से जीने से बेहतर यह है कि आप अपनी छवि खुद बनाएँ। अपने सार्वजनिक कार्यों और मुद्राओं में नाटकीय तरीकों का प्रयोग करें इससे आपकी शक्ति बढ़ेगी और आपका क़द जिंदगी से बड़ा नज़र आएगा।

जो व्यक्ति विश्व की इस प्राचीन राजधानी रोम में अपनी किस्मत चमकाने का इरादा रखता है, उसे गिरगिट जैसा होना चाहिए। उसे अपने आस-पास के माहौल के हिसाब से रंग बदलना आना चाहिए। उसे हर रूप, हर आकार में ढलना आना चाहिए। उसे फुर्तीला, लचीला, चालाक और अबूझ होना चाहिए। उसे अक्सर दोगला होना चाहिए, कई बार संजीदा, तो कई बार विश्वासघाती होना चाहिए, लेकिन उसे हमेशा अपने ज्ञान का एक हिस्सा छिपाना चाहिए, एक ही सुर में बोलना चाहिए, धैर्य रखना चाहिए, अपने चेहरे का पूरा स्वामी होना चाहिए। जब सामने वाला व्यक्ति आगबबूला हो जाए, तब भी उसे बर्फ की तरह ठंडा होना चाहिए, और अगर वह दिल से धार्मिक न भी हो (ऊपर दिए गए गुणों वाले व्यक्ति का धार्मिक होना जरूरी नहीं है), तब भी उसके चेहरे पर, उसके होंठों पर और उसके हाव-भाव में धर्म का प्रदर्शन होना चाहिए। उसे चुपचाप कष्ट उठाना चाहिए। उसे अच्छी तरह मालूम होता है कि दरअसल वह पाखंडी है। जिस व्यक्ति की आत्मा 1311 इस तरह की जिंदगी से नफरत करती है, उसे रोम छोड़कर चला जाना चाहिए और किसी दूसरी जगह पर अपनी किस्मत चमकाने की कोशिश करनी चाहिए। मैं यह नहीं जानता हूँ कि मैं अपनी तारीफ़ कर रहा हूँ या बहाना बना रहा हूँ, लेकिन ऊपर दिए गए सारे गुणों मुझमें सिर्फ एक गुण है और वह है लचीलापन। **कैसेनोवा मेमोयर्स, गियाकोमो कैसेनोवा, 1725-1798**

शक्ति की कुंजी

जिस चरित्र के साथ आप पैदा होते हैं, जरुरी नहीं है कि वह जिंदगी भर बरकरार रहे। जो गुण आपको आनुवंशिक रूप से मिले हैं, उनके अलावा माता-पिता, मित्र और सहकर्मी आपके व्यक्तित्व को आकार देने में मदद करते हैं। शक्तिशाली व्यक्ति का सबसे मुश्किल काम इस प्रक्रिया की बागडोर थामना है और इस बात से बचना है कि दूसरे लोग अपने मनचाहे साँचे में ढालें। अपने चरित्र को शक्तिशाली बनाएँ। खुद पर उसी तरह काम करें, जिस तरह कुम्हार गीली मिट्टी पर करता है।

यह जिंदगी का सबसे महान और आनंददायक काम होना चाहिए। इससे आप दरअसल एक कलाकार बन जाते हैं एक ऐसा कलाकार, जो खुद का निर्माण करता है।

स्वयं के निर्माण की प्रक्रिया का पहला कदम है आत्म – चेतना, यह जानना कि आप एक अभिनेता हैं और आपको अपने हुलिये तथा भावनाओं का नियंत्रण अपने हाथ में रखना है। जैसा दिदरो ने कहा है, बुरा अभिनेता वो है, जो हमेशा संजीदा होता है। समाज में जो लोग अपने दिल को आस्तीन पर लेकर चलते हैं, वे ऊब और परेशानी का कारण होते हैं। उनकी सच्चाई भले ही सबके सामने हो, लेकिन उन्हें गंभीरता से लेना मुश्किल होता है। जो लोग जनता में रोते रहते हैं, उन्हें कुछ समय के लिए तो सहानुभूति मिल सकती है, लेकिन जल्दी ही यह सहानुभूति चिढ़ और आलोचना में बदल जाती है।

अच्छे अभिनेता खुद को ज़्यादा अच्छी तरह से नियंत्रित करते हैं। वे सच्ची भावनाओं का अभिनय कर सकते हैं, इच्छानुसार आँसू बहाने और सहानुभूतिपूर्ण दिखने का नाटक कर सकते हैं, हालाँकि दिल में कोई भावना ही नहीं होती है। वे अपने भाव इस तरीके से प्रकट करते हैं, ताकि दूसरे प्रभावित हों। अभिनय न करना असली दुनिया में घातक होता है। अगर कोई शासक या नेता अपनी सच्ची भावनाएँ बता दे, तो वह ज़्यादा समय तक शासन नहीं कर सकता। इसलिए खुद पर काबू करना सीखें। अभिनेता की तरह लचीले बनें, जो अपने चेहरे पर मनचाहा भाव ला सकता है।

खुद को नए साँचे में ढालने की प्रक्रिया का दूसरा कदम है एक यादगार चरित्र का निर्माण-एक ऐसा चरित्र जो ध्यान आकर्षित करे, जो मंच पर खड़े बाक़ी अभिनेताओं से अलग और ऊपर दिखे। अब्राहम लिंकन ने यही खेल खेला था। देहात से आए लिंकन जानते थे कि अमेरिका उनकी तरह के राष्ट्रपति को चुनकर खुश होगा। हालाँकि कई गुण उनमें पहले से थे, लेकिन उन्होंने इनका अभिनय करके इन्हें उभारा भी था-हैट, कपड़े और दाढ़ी (उनसे पहले किसी राष्ट्रपति की दाढ़ी नहीं थी।) बहरहाल अच्छे नाटक में रोचक दिखने या एक पल के अभिनय से ज़्यादा की ज़रूरत होती है। यह नाटक लंबे समय तक चलता है, यह एक सतत चलने वाली प्रक्रिया है। लय और टाइमिंग अत्यंत महत्वपूर्ण है। नाटक की लय का एक बहुत महत्वपूर्ण तत्व है सस्पेंस। दर्शकों को अपनी सीट के कोने पर रखने की कुंजी यह है कि घटनाओं को धीमे-धीमे होने दें और फिर सही समय पर उनकी गति बढ़ा दें।

आप अपनी इच्छा के अनुसार गति घटा-बढ़ा सकते हैं, क्योंकि नियंत्रण आपके हाथ में होता है। नेपोलियन से लेकर माओ त्से-तुंग तक सभी दिग्गज शासकों ने नाटक की टाइमिंग का प्रयोग करके जनता को हैरान किया है और उसका ध्यान भटकाया है।

याद रखें, ओवरएक्टिंग का उलटा असर होता है-इससे ध्यान तो आकर्षित होता है, लेकिन महत्व नहीं मिलता है। अभिनेता रिचर्ड बर्टन ने अपने कैरियर में जल्दी ही यह जान लिया कि जब वे मंच पर पूरी तरह स्थिर खड़े रहते थे, तो वे बाक़ी अभिनेताओं से हटकर दिखते थे और दर्शकों का ध्यान आकर्षित करते थे। आप क्या करते हैं यह उतना महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह है कि आप उसे कैसे करते हैं। आपकी शालीनता और सामाजिक मंच पर आपकी प्रभावशाली स्थिरता ज़्यादा महत्वपूर्ण है, जबकि ज़रूरत से ज़्यादा डायलॉग बोलना या घूमना-फिरना कम महत्वपूर्ण है।

अंत में : समय की मांग के अनुसार भूमिका निभाना सीखें। अपने नकाब को स्थिति के अनुसार ढालें-जो चेहरा आप ओढ़ें, उसे हर पल बदलने का अभ्यास करें। बिस्मार्क ने इस खेल को आदर्श तरीके से खेला था। उदारवादियों के साथ वे उदारवादी बन जाते थे और धोखेबाज़ों के साथ धोखेबाज़। वे पकड़ में नहीं आते थे, और जिसे पकड़ा नहीं जा सकता, उसे चबाया भी नहीं जा सकता।

तस्वीर : ग्रीक समुद्री देवता प्रोटियस। *उसकी शक्ति यह थी कि वह अपनी इच्छानुसार अपना आकार बदल सकता था। वह स्थिति के अनुसार आकार बदल लेता था। जब एगामेमनॉन के भाई मेनीलॉस ने उसे पकड़ने की कोशिश की, तो प्रोटियस ने पहले शेर, फिर साँप, फिर चीते, फिर जंगली सुअर, फिर बहते पानी और अंततः पत्तेदार वृक्ष का रूप धारण कर लिया।*

विशेषज्ञ की राय : *यह जानें कि सब लोगों के सामने विभिन्न साँचों में कैसे ढला जाता है। समझदार प्रोटियस बनें- विद्वानों के बीच में विद्वान बनें, संतों के बीच में संत। यह सबका दिल जीतने की कला है। समान लोग समान लोगों को आकर्षित करते हैं। स्वभावों पर ध्यान दें और जिससे भी मिलें, उसके अनुरूप ढल जाएँ- गंभीर या मज़ाकिया व्यक्तियों की बातों का उन्हीं के अंदाज़ में जवाब दें- अपने मूड को समझदारी से बदल लें।* **(बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)**

नियम 26: अपने हाथ साफ़ रखें

विचार

आपको कार्यकुशलता और शिष्टता की मूर्ति दिखना चाहिए। आपके हाथ कभी गलतियों और बुरे कामों से सने नहीं दिखने चाहिए। अपने हाथ साफ़ रखने के लिए दूसरों का प्यादों की तरह इस्तेमाल करें और खुद को बेदाग रखें।

सुखद काम खुद करें, दुखद काम दूसरे लोगों से करवाएँ। पहला क़दम उठाने के कारण लोग आपका एहसान मानेंगे। दूसरा क़दम उठाने के कारण आप दुर्भावना से बचेंगे। महत्वपूर्ण मामलों में अक्सर पुरस्कारों और दंडों की जरूरत होती है। खुद सिर्फ पुरस्कार दें और सजा दूसरों के हाथ से दिलवाएँ । **बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658**

शक्ति की कुंजी

कभी-कभार ग़लतियाँ होना अपरिहार्य है दुनिया के बारे में सटीक भविष्यवाणी नहीं की जा सकती। बहरहाल शक्ति के खिलाड़ी अपनी गलतियों की वजह से बर्बाद नहीं होते हैं, बल्कि उन गलतियों का ग़लत तरीके से सामना करने की वजह से बर्बाद होते हैं। ऑपरेशन करने वाले डॉक्टरों की तरह उन्हें भी ट्यूमर को तेजी से और पूरी तरह से बाहर निकाल देना चाहिए। इस नाजुक ऑपरेशन के लिए बहाने और माफ़ी बहुत भोथरे औज़ार हैं, इसलिए शक्तिशाली लोग उनसे बचते हैं। माफ़ी माँगने से लोग आपकी योग्यता या इरादों के बारे में शक करने लगते हैं और यह सोचने लगते हैं कि आपमें और भी कमियाँ होंगी, जिनका आपने ज़िक्र नहीं किया है। बहाने से कोई संतुष्ट नहीं होता है और माफ़ी माँगने से हर व्यक्ति असहज हो जाता है। माफ़ी से गलती ख़त्म नहीं होती है; यह तो गहरी होती है और फैलती है। ग़लती होने पर तत्काल खुद पर से ध्यान हटा दें। उसका दोष किसी सुविधाजनक बलि के बकरे पर डाल दें। यह इतनी जल्दी होना चाहिए कि लोगों को आपकी ज़िम्मेदारी या अयोग्यता के बारे में सोचने का मौक़ा ही न मिले।

समझदारी इसी में है कि बलि के बकरे के लिए आप यथासंभव सबसे बेकसूर शिकार को चुनें। इस तरह के लोग इतने शक्तिशाली नहीं होंगे कि आपसे संघर्ष करें। उनके मासूम स्पष्टीकरणों को देखकर लोगों को लगेगा कि वे कुछ ज़्यादा ही स्पष्टीकरण दे रहे हैं। इस तरह से उनके स्पष्टीकरण उनके अपराधबोध की निशानी

बन जाते हैं। बहरहाल सावधान रहें और किसी को शहीद का दर्जा न दिलवाएं। यह महत्वपूर्ण है कि आपको परेशान नज़र आना चाहिए। आप उस कुशल लीडर की तरह दिखें, जो अपने आस-पास के लोगों की अयोग्यता का शिकार हुआ है। अगर बलि का बकरा बहुत कमज़ोर नज़र आता है और आपका दंड बहुत ज़्यादा क्रूर दिखता है, तो आपका दाँव उलटा पड़ सकता है। इसलिए कई बार आपको थोड़ा शक्तिशाली बलि का बकरा खोजना चाहिए, ताकि उसे आगे चलकर कम सहानुभूति मिले। इतिहास में बहुत से उदाहरण है कि करीबी सहयोगी को बलि का बकरा बनाना कितना महत्वपूर्ण होता है। इसे " प्रिय व्यक्ति के पतन " के रूप में जाना जाता है।

लीडर के रूप में आपको कभी अपने हाथ भद्दे कामों या खून से गंदे नहीं करना चाहिए। आपको बुरी रोशनी में नहीं दिखना चाहिए। ऐसा नहीं लगना चाहिए कि आप अपने उच्च पद को कलंकित कर रहे हैं। लेकिन अपनी शक्ति को बनाए रखने के लिए आपको दुश्मनों को कुचलना पड़ेगा और कई गंदे काम करने पड़ेंगे। आपको ऐसे मोहरों की जरूरत है, जो आपके लिए वे गंदे और ख़तरनाक काम कर दें। बलि के बकरों की तरह मोहरे भी आपकी छवि को बेदाग बनाए रखने में मदद करेंगे।

मोहरा आम तौर पर ऐसा व्यक्ति होना चाहिए, जो आपके करीबी समूह के बाहर का हो। उसे यह समझ में ही नहीं आना चाहिए कि उसका इस्तेमाल हो रहा है। आपको ऐसे भोले लोग हर जगह मिल जाएँगे, जो आपका काम खुशी-खुशी करेंगे, ख़ास तौर पर तब जब आप उन्हें बदले में इनाम दें। उन्हें लगता है कि वे मासूम और उचित काम कर रहे हैं, जबकि दरअसल वे आपके लिए मैदान साफ़ कर रहे हैं, आपकी दी गई जानकारी को फैला रहे हैं और आपके प्रतिद्वंद्वियों को नुकसान पहुंचा रहे हैं। इस तरह वे अनजाने में ही आपके उद्देश्य की पूर्ति में अपने हाथ गंदे कर रहे हैं, जबकि आपके हाथ बिलकुल साफ़ हैं।

मोहरे का इस्तेमाल करने का सबसे आसान और प्रभावकारी तरीक़ा यह है कि उसे ऐसी जानकारी दे दी जाए, जिसे वह आपके चुने हुए आदमी के सामने फैलाए। झूठी या ग़लत जानकारी एक सशक्त औज़ार है, ख़ासकर तब जब कोई ऐसा आदमी इसे फैलाता है, जिस पर कोई शक नहीं करता है। इसकी वजह से आपके लिए मासूमियत का ढोंग करना बहुत आसान हो जाता है और कोई भी यह शक नहीं करता है कि वह जानकारी आपने ही वहाँ तक पहुँचाई है।

जल्लाद की भूमिका निभाने या बुरी ख़बर सुनाने के लिए हमेशा किसी दूसरे का इस्तेमाल करना चाहिए, जबकि आपको सिर्फ खुशी और आनंद की ख़बरें ही सुनानी चाहिए।

तस्वीर : बेगुनाह बकरी। *प्रायश्चित के दिन प्रमुख पुजारी बकरी को मंदिर में लाता है और उसके सिर पर हाथ रखकर लोगों के पाप स्वीकार करता है। फिर वह उन लोगों के गुनाहों को उस बेगुनाह जानवर पर लाद देता है और उसे ले जाकर जंगल में छोड़ देता है। लोगों के पाप और दोष उस बकरी के साथ ही चले जाते हैं।*

विशेषज्ञ की राय : *मूर्खता करने में मूर्खता नहीं है, बल्कि उसे न छिपा पाने में है। ग़लतियाँ सब करते हैं, लेकिन समझदार लोग अपनी ग़लतियों को छिपा लेते हैं। प्रतिष्ठा इस बात पर इतनी निर्भर नहीं करती कि क्या दिखता है, जितनी कि इस बात पर निर्भर करती है कि क्या छिपाया गया है। अगर आपसे गलती हो गई हो, तो सावधान रहें।* **(बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)**

नियम 27: अनुयायी बनाने के लिए लोगों के विश्वास का लाभ उठाएँ

विचार

लोगों की प्रबल इच्छा होती है कि किसी चीज़ में विश्वास करें। उन्हें अनुसरण करने के लिए कोई नया उद्देश्य या नई आस्था देकर इस इच्छा का लाभ उठाएँ। अपने शब्दों को अस्पष्ट लेकिन सुनहरी संभावनाओं से भरपूर रखें। तर्क और स्पष्ट चिंतन के बजाय उत्साह पर जोर दें। अपने नए अनुयायियों को कर्मकांड की कुछ परंपराएँ दें। उन्हें अपने लिए त्याग करने को कहें। संगठित धर्म और महान उद्देश्यों के अभाव में आपका नया आस्था तंत्र आपको असीमित शक्ति प्रदान करेगा।

किसी नए धर्म का संस्थापक बनने के लिए इंसान को आम लोगों के मनोविज्ञान का अच्छा ज्ञान होना चाहिए, जो अब तक इस बात को नहीं पहचान पाए हैं कि वे एक साथ जुड़ सकते हैं। **फ्रेडरिक नीत्शे, 1844-1900**

पाँच आसान क़दमों से पंथ की शुरूआत करें

न्यूनतम कोशिश से सर्वाधिक शक्ति हासिल करने के तरीकों की खोज करते समय आप पाएँगे कि पंथ बनाना ऐसा करने का बहुत ही अच्छा तरीका है। बहुत ज़्यादा समर्थक होने धोखा देने की संभावनाएँ बहुत बढ़ जाती हैं। आपके समर्थक न सिर्फ आपकी पूजा करेंगे, बल्कि वे आपके दुश्मनों से आपकी रक्षा भी करेंगे और दूसरों को आपके समूह में शामिल होने के लिए प्रलोभन भी देंगे। इस तरह की शक्ति आपको एक अलग ही ऊँचाई तक उठा देती है। अब आपको अपनी इच्छा पूरी करवाने के लिए संघर्ष करने या छल-कपट करने की ज़रूरत नहीं होती है। आपकी पूजा होती है और आप कोई ग़लत काम नहीं कर सकते हैं।

आपको ऐसा लग सकता है कि इस तरह का समर्थन हासिल करना बहुत बड़ा या मुश्किल काम है, लेकिन दरअसल यह बहुत आसान है। लोग हमेशा किसी न किसी पर भरोसा करने की हड़बड़ी में रहते हैं, इसलिए अनावश्यक रूप से संत और पंथ का निर्माण करते हैं। इस विश्वास करने की आदत का लाभ उठाएँ : खुद को पूजनीय बना लें।

इन पाँच आसान क़दमों द्वारा अपना पंथ बनाएँ। पहला कदम : इसे अस्पष्ट लेकिन आसान रखें। पंथ बनाने के लिए सबसे पहले आपको लोगों का ध्यान खींचना होगा। आपको यह अपने कामों के माध्यम से नहीं करना चाहिए, जो बहुत स्पष्ट होते हैं और आसानी से समझने जा सकते हैं। आपको तो यह काम शब्दों के माध्यम से करना चाहिए, जो अस्पष्ट और धोखेबाज़ होते हैं। आपके शुरुआती भाषण, बातचीत और साक्षात्कारों में दो तत्व शामिल होने चाहिए। एक तरफ़ तो किसी महान व कायापलट करने वाली चीज़ का वादा और दूसरी तरफ़ थोड़ी सी अस्पष्टता। दोनों के संयोग से आपके श्रोताओं के मन में हर तरह के धुंधले सपने तैर जाएँगे। वे आपकी बातों को मनचाहे ढंग से समझेंगे और अपनी मनचाही चीज़ देखेंगे।

अपने पंथ के विषय को नया बनाने की कोशिश करें, ताकि बहुत कम लोग इसे समझ पाएँ। सही तरह से करने पर अस्पष्ट वादों, धुंधली लेकिन आकर्षक अवधारणाओं और प्रबल उत्साह का संयोग बहुत शक्तिशाली होता है। सही तरह से इसका इस्तेमाल करने पर आप लोगों के दिलों की जीत लेंगे और आपके चारों तरफ़ एक पंथ खड़ा हो जाएगा।

दूसरा कदम : दिखने वाली चीज़ों को बौद्धिक बातों से ज़्यादा महत्व दें । जब लोग आपके आस-पास एकत्रित होने लगें, तो दो खतरे सामने आएँगे : बोरियत और संदेह। बोरियत की वजह से लोग दूसरी जगह चले जाएंगे। संदेह की वजह से वे इस बारे में तार्किक ढंग से सोचने लगेंगे कि आप क्या दे रहे हैं। आपने जिस धुंध को कलाकारी से बनाया है, वे उसे हटाने की कोशिश करेंगे और आपके विचारों के माध्यम से आपकी असलियत को जान लेंगे। आपको इस बात की जरूरत है कि आप बोर हो चुके लोगों को रोचक अनुभव प्रदान करें और शक करने वालों को दूर रखें।

ऐसा करने का सबसे अच्छा तरीका नाटकीय प्रभाव डालना है। खुद को विलासिता से घेरे रखें। चकाचौंध से अपने समर्थकों को चौंधिया दें। उनकी आँखों के सामने भव्यता की तस्वीर पेश करें। इससे वे आपके विचारों की मूर्खता पर ध्यान नहीं देंगे और आपके विश्वास-तंत्र के छिद्रों को नहीं देख पाएंगे। इसके अलावा, ऐसा करने से आपकी तरफ़ ज़्यादा लोगों का ध्यान आकर्षित होगा और आपके ज़्यादा अनुयायी बनेंगे।

तीसरा कदम : समूह को बनाने के लिए धर्म जैसा तंत्र बनाएँ। आपके अनुयायियों की संख्या बढ़ रही है। अब उन्हें संगठित करने का समय आ गया है।

ऐसा तरीक़ा खोजें, जो आपको ऊपर भी उठाए और तसल्ली भी दे। धर्मों ने युगों-युगों से लोगों को अनुयायी बनाया है और आज के धर्मनिरपेक्ष युग में भी वे ऐसा कर रहे हैं। अपने अनुयायियों के लिए कुछ नियम बनाएँ, उन्हें तंत्र के रूप में संगठित करें, उन्हें धार्मिक झलक वाले पदनाम दें, उन्हें ऐसे त्याग करने को कहें, जिनसे आपकी तिजोरी भरे और आपकी शक्ति बढ़े।

चौथा कदम : अपनी आय के स्रोत को छिपाएँ। आपका समूह बढ़ गया है और आपने इसे चर्च जैसा रूप दे दिया है। अब आपके अनुयायियों के धन से आपकी तिजोरी भरने लगी है। लेकिन ऐसा कभी नहीं लगना चाहिए कि आप धन या इससे मिलने वाली शक्ति के भूखे हैं। इस समय आपको अपनी आय के स्रोत को छिपाना चाहिए।

आपके अनुयायियों को यह विश्वास होना चाहिए कि अगर वे आपका अनुसरण करेंगे, तो उन्हें हर तरह की अच्छी चीजें मिल जाएंगी। विलासिता से खुद को घेरकर आप अपने विश्वास तंत्र के पुख्ता होने का जीता-जागता सबूत बन जाते हैं। यह कभी उजागर न करें कि आपकी दौलत दरअसल आपके अनुयायियों की जेब से आती है। इसके बजाय ऐसा जताएँ, जैसे आपके विश्वास तंत्र की शक्ति के कारण आप दौतलमंद बन रहे हैं।

पाँचवाँ कदम : हम-बनाम-वे का तंत्र स्थापित करें। समूह अब बड़ा गया है और समृद्ध हो रहा है। यह किसी चुंबक की तरह लोगों को आकर्षित कर रहा है, लेकिन अगर आप सावधान नहीं रहेंगे, तो अकर्मण्यता हावी हो जाएगी और समय तथा बोरियत आपके समूह की चुंबकीयता को ख़त्म कर देगी। अपने अनुयायियों को एकजुट रखने के लिए आपको अब वह करना चाहिए, जो सभी धर्मों ने किया है : हम-बनाम-वे का तंत्र स्थापित करें।

सबसे पहले तो यह सुनिश्चित कर लें कि आपके अनुयायियों को यह विश्वास हो कि वे साझे लक्ष्यों के एक सूत्र में बँधे हैं और एक विशिष्ट समूह का हिस्सा हैं। फिर इस बंधन को मज़बूत बनाने के लिए एक चालाक दुश्मन की ओर इशारा करें, जो आपको बर्बाद करना चाहता है। अगर आपका कोई दुश्मन न हो, तो दुश्मन ईजाद कर लें।

नियम 28: बहादुरी के साथ काम करने उतरें

विचार

अगर आपको किसी काम में सफलता मिलने का यकीन नहीं है, तो उसे करने की कोशिश न करें। आपकी शंका और डिबक इसकी सफलता में बाधा डालेंगी। संकोच खतरनाक है। बेहतर यह है कि बहादुरी से मैदान में उतरा जाए। साहसिक ग़लतियों को ज्यादा साहस दिखाकर सुधारा जा सकता है। हर व्यक्ति बहादुर व्यक्ति की प्रशंसा करता है। कोई भी कायर का सम्मान नहीं करता है।

प्रेम में विजय कैसे पाएँ *लेकिन मैंने देखा है। कि तुम्हारा दिल जिन पर आ जाता है, उनके प्रति तुम संकोच करते हो। यह गुण अभिजात्य महिला को तो प्रभावित कर सकता है, लेकिन दुनियादार महिला के दिल पर तुम्हें दूसरे हथियारों से हमला करना चाहिए... मैं तुम्हें महिलाओं की ओर से एक बात बता, हममें से कोई भी ऐसी नहीं है, जो बहुत परवाह के बजाय थोड़ी- बहुत अक्खड़ता को ज़्यादा पसंद न करे। इंसान अपनी गलती से जितने प्रेम-प्रसंगों में असफल होता है, उनमें सद्गुण उसे बचा नहीं पाते हैं। प्रेमी हमारे प्रति जितना ज़्यादा संकोच दिखाता है, हमारा गर्व उसे उसी दिशा में ज़्यादा प्रेरित करता है और वह हमारे प्रतिरोध का जितना सम्मान दिखाता है, हम उससे उतना ही ज़्यादा सम्मान मांगती चली जाती हैं। हम तुम पुरुषों से यही कहना चाहती हैं: " आह, हमें इतनी पाकसाफ़, इतनी नैतिक मत समझो। तुम्ही हमें ऐसा दिखने के लिए मजबूर कर रहे हो... " हम लगातार यह सच्चाई छिपाने के लिए संघर्ष करती हैं कि हमने तुम्हें प्रेम करने की अनुमति दे दी है। किसी औरत को ऐसी स्थिति में रखो, ताकि वह यह कह सके कि वह सिर्फ हिंसा या हैरानी के कारण समर्पित हुई है, उसे यह विश्वास दिला दो कि तुम उसे कम महत्वपूर्ण नहीं मानते हो और मैं कहती हूँ कि तुम उसका दिल जीत लोगे... तुम्हारी थोड़ी बहादुरी से तुम दोनों ही खुश हो जाओगे। क्या आप जानते हैं कि एम. डे ला रोशको ने क्या कहा था : " एक तार्किक व्यक्ति प्रेम में पागल जैसे काम कर सकता है, लेकिन वह मूर्ख जैसे काम नहीं कर सकता और उसे करना भी नहीं चाहिए* | **"लाइफ, लेटर्स, एंड एपिक्यूरियन फिलॉसफी ऑफ़ निनोन हे ला एनक्लोस, निनोन हे ला एन्क्लोस, 1623-1706**

शक्ति की कुंजी

हममें से ज्यादातर लोग भीरु होते हैं। हम तनाव और संघर्ष से बचना चाहते हैं। हम चाहते हैं कि सब लोग हमें पसंद करें। साहसिक कामों के बारे में हम सोच तो सकते हैं, लेकिन हम शायद ही कभी उन्हें करते हैं। हम परिणामों से आतंकित हो जाते हैं और दहशत में आ जाते हैं कि दूसरे लोग हमारे बारे में जाने क्या सोचेंगे। हम यह

सोचकर रुक जाते हैं कि अगर हम अपने स्वाभाविक स्थान से दूर जाने का दुस्साहस करेंगे, तो हमें जाने कितनी शत्रुता झेलनी पड़ेगी।

हालाँकि हम अपनी भीरुता को यह कहकर छिपा सकते हैं कि हम दूसरों की परवाह करते हैं, हम दूसरों को चोट नहीं पहुंचाना चाहते या उन्हें दुखी नहीं करना चाहते, लेकिन सच्चाई इसके विपरीत होती है। हम अपने ही बारे में चिंतित रहते हैं और इस बारे में लगातार सोचते रहते हैं कि दूसरे हमें जाने कैसा समझेंगे। दूसरी तरफ़ बहादुरी बहिर्मुखी होती है और अक्सर इससे लोग ज़्यादा सहज महसूस करते हैं, क्योंकि यह ख़ुद के बारे में ज़्यादा विचार नहीं करती है और इसमें दमन का तत्व कम होता है। बहादुरी के कारण कोई भी शर्म या परेशानी महसूस नहीं करता है। इसीलिए हम बहादुरों की प्रशंसा करते हैं और उन्हें अपने आस-पास रखना पसंद करते हैं, ताकि उनका आत्म-विश्वास हममें भी आ जाए और हम अपने आत्म-केंद्रित चिंतन के जाल से बाहर निकल सके।

बहुत कम लोग साहसी पैदा होते हैं। यहाँ तक कि नेपोलियन को भी युद्ध के मैदान में यह आदत डालनी पड़ी, क्योंकि वह जानता था कि यह जिंदगी और मौत का मामला है। सामाजिक माहौल में वह अंतर्मुखी और भीरु था, लेकिन उसने इस आदत को दूर किया और जिंदगी के हर क्षेत्र में साहसिकता का अभ्यास किया। उसने साहसिकता की जबर्दस्त शक्ति को पहचान लिया था और यह समझ लिया था कि यह व्यक्ति को बड़ा बना सकती है (चाहे वह नेपोलियन की तरह नाटा ही क्यों न हो)।

आपको अपनी साहसिकता का अभ्यास और विकास करना चाहिए। आपको इसके बहुत से मौके मिलेंगे। शुरू करने की सबसे अच्छी जगह अक्सर समझौते की चर्चाओं का नाजुक संसार है, खासकर ऐसी चर्चाएँ जिनमें आपसे अपनी खुद की कीमत तय करने को कहा जाता है। अक्सर हम अपनी बहुत कम कीमत लगाते हैं। जब क्रिस्टोफर कोलंबस ने प्रस्ताव रखा कि स्पेन का दरबार अमेरिका खोजने की यात्रा के लिए धन दे, तो उन्होंने यह बहुत बड़ी साहसिक मांग रखी कि उन्हें " समुद्र के ग्रांड एडमिरल " का ख़िताब दिया जाए। दरबार सहमत हो गया। जो कीमत कोलंबस ने तय की थी, वह उसे मिल गई उसने मांग की कि उसका सम्मान किया जाए और उसका सम्मान हुआ। हेनरी किसंजर भी जानते थे कि समझौते में साहसिक माँगें छुटपुट माँगों से बेहतर होती हैं और दूसरे व्यक्ति से भाव-ताव करने

से ज्यादा अच्छे परिणाम देती हैं। अपनी क़ीमत ज़्यादा तय करें और फिर उसे और ज्यादा बढ़ाएँ।

दूसरों की कमजोरियों को भाँपने के बारे में लोगों में छठी इंद्रिय होती है। अगर पहली मुलाकात में ही आप समझौता करने, पीछे हटने और भागने की इच्छा दिखाते हैं, तो आप उन लोगों के अंदर छिपे शेर को भी बाहर निकाल देते हैं, जो खून के प्यासे नहीं होते हैं। सब कुछ अनुभूति पर निर्भर करता है। अगर एक बार आपकी ऐसी छवि बन गई कि आप तत्काल रक्षात्मक हो जाते हैं और समझौते में हर शर्त मान लेते हैं, तो आपको बेरहमी से चारों तरफ से धकाया जाएगा। इसलिए यह हमेशा सबसे अच्छा होता है कि आप बहादुरी की छवि बना लें।

साहसिक कदम से आप वास्तविकता से ज़्यादा बड़े और शक्तिशाली दिखते हैं। अगर आप साँप की तरह चोरी और तेज़ी से हमला कर देते हैं, तो इससे और ज़्यादा डर पैदा होता है। साहसिक काम करके आप एक परंपरा डाल देते हैं : बाद की मुलाक़ातों में लोग आपके अगले वार की दहशत में रक्षात्मक रहेंगे।

तस्वीर : *शेर अपने काम में कोई चूक नहीं करता है, उसकी हरकतें बहुत तेज़ होती हैं, उसका जबड़ा बहुत शक्तिशाली होता है। कायर खरगोश ख़तरे से बचने के लिए चाहे कुछ भी कर ले, लेकिन भागने की जल्दी में यह उसके जाल में फँस जाता है और अपने शत्रु के जबड़े में पहुँच जाता है।*

विशेषज्ञ की राय *: मैं निश्चित रूप से सोचता हूँ कि सावधान होने के बजाय साहसी होना बेहतर है, क्योंकि तक़दीर एक महिला है और अगर आप उसके स्वामी बनना चाहते हैं, तो यह ज़रूरी है कि आप उसे शक्ति द्वारा जीतें। साफ़ दिखता है कि तक़दीर बहादुर लोगों के अधीन रहती है, जबकि कायर लोगों के पास भी नहीं फटकती है। इसलिए महिला की तरह तक़दीर भी हमेशा युवाओं की प्रेयसी होती है, क्योंकि वे कम सावधान और ज़्यादा उत्साही होते हैं तथा वे ज़्यादा साहस दिखाकर उसके स्वामी बन जाते हैं।* **(निकोलो मैकियावली, 1469-1527)**

नियम 29: अंत तक पूरी योजना बनाएँ

विचार

अंत ही सब कुछ है। अंत तक पहुंचने की पूरी योजना बनाएँ। उन सभी संभावित परिणामों, बाधाओं और किस्मत के उतार-चढ़ावों पर विचार करें, जो आपकी कड़ी मेहनत पर पानी फेर सकते हैं और उसका श्रेय दूसरों को दे सकते हैं। अंत तक की योजना बनाने से आप परिस्थितियों के शिकार नहीं होंगे और यह जान जाएंगे कि कब रुकना है। किस्मत को धीरे से राह दिखाएँ और बहुत आगे तक विचार करके अपने भविष्य को तय करें।

दो मेंढक | *दो मेंढक एक ही पोखर में रहते थे। पोखर गर्मी के कारण सूख गया था, इसलिए वे उसमें से निकलकर दूसरे ठिकाने की तलाश में चल पड़े। वे एक गहरे कुएं के पास से गुज़रे, जहाँ काफ़ी पानी था। यह देखकर एक मेंढक दूसरे से बोला, " हम कूदकर इस कुएँ में रहने लगते हैं। इसमें हमें आश्रय और भोजन मिलेगा। " दूसरे ने सावधानी से जवाब दिया : " लेकिन मान लो इसका पानी सूख गया, तो क्या होगा? हम इतने गहरे कुएँ से बाहर कैसे निकल पाएंगे? " परिणामों के बारे में सोचे बिना कुछ भी न करें* | **फ्रेवल्स, ईसप, छठी सदी ई.पू.**

शक्ति की कुंजी

प्राचीन यूनानियों की मान्यता के अनुसार देवताओं को भविष्य का पूरा ज्ञान होता था। वे हर आने वाली चीज़ को पूरे विस्तार से देख सकते थे। दूसरी तरफ़ इंसानों को किस्मत का शिकार माना जाता था, क्योंकि वे वर्तमान में ही उलझे रहते थे और भविष्य के ख़तरों को देखने में असमर्थ होते थे। ओडिसियस जैसे हीरो वर्तमान से आगे तक देख सकते थे और कई कदम आगे की योजना बना सकते थे। उस जैसे लोगों को देवता जैसा माना जाता था, जिनमें भविष्य तय करने की योग्यता थी। यह तुलना आज भी तर्कसंगत है-जो लोग आगे तक सोचते हैं और अपनी योजनाओं पर धैर्यपूर्वक काम करके लक्ष्य तक पहुंचते हैं, वे दैवी शक्ति से संपन्न नज़र आते हैं।

चूंकि ज़्यादातर लोग वर्तमान में कैद रहते हैं, इसलिए वे इस तरह की दूरदर्शिता पूर्ण योजना नहीं बना पाते। इसी कारण जब कोई तात्कालिक ख़तरों और आनंदों को नज़रअंदाज़ करता है, तो वह शक्तिशाली बन जाता है। घटनाएँ होने पर प्रतिक्रिया करना स्वाभाविक मानवीय गुण है। घटनाओं को पहले से भापकर योजना बनाना

शक्ति की निशानी है। वर्तमान से आगे तक पहुंचकर बड़ी चीज़ों का अनुमान लगाना या कल्पना करना मानवीय नहीं, देवी काम लगता है।

415 ई.पू. में एथेन्स ने सिसली पर हमला कर दिया। एथेन्सवासियों का विश्वास था कि इससे उन्हें दौलत, शक्ति और सोलह साल के पेलोपोनेसियन युद्ध को जीतने की ख्याति मिलेगी। उन्होंने घर से इतनी दूर आक्रमण करने के खतरों के बारे में नहीं सोचा। उन्होंने यह नहीं भौंपा कि सिसली के लोग ज़्यादा अच्छी तरह लड़ेंगे, क्योंकि युद्ध उनके मैदान पर होगा या एथेन्स के सभी दुश्मन उसके ख़िलाफ़ इकट्ठे हो जाएँगे या युद्ध के कई मोर्चे खुल जाएँगे और उनकी शक्तियाँ बँट जाएँगी। सिसली पर आक्रमण पूरी तरह असफल रहा और उससे दुनिया की एक महान सभ्यता के नष्ट होने के बीज पड़े। एथेन्सवासियों का यह दुर्भाग्य दिमाग के कारण नहीं, बल्कि दिल के कारण आया था। उन्होंने सिर्फ ख्याति का मौका देखा, दूर मंडराने वाले खतरों के बारे में नहीं देखा।

कार्डिनल डे रेट्ज़ के अनुसार, "लोगों की ग़लतियों का सबसे आम कारण यह होता है कि वे वर्तमान के ख़तरों से बहुत ज़्यादा डरते हैं और दूर के ख़तरों से ज़रा भी नहीं डरते हैं। " जो ख़तरे दूर होते हैं या दूर दिखते हैं अगर हम उन्हें पहले से ही भाँप लें, तो हम बहुत सारी ग़लतियों से बच सकते हैं। अगर हमें यह एहसास हो जाए कि हम एक छोटे ख़तरे से बचकर एक बड़े ख़तरे की तरफ़ जा रहे हैं, तो हम अपनी योजनाओं को तत्काल बदल सकते हैं। शक्ति की अवधारणा में सिर्फ़ यही शामिल नहीं है कि आप क्या करते है, बल्कि यह भी शामिल है कि आप क्या नहीं करते हैं। जल्दबाज़ी और मूर्खतापूर्ण कामों से बचना बहुत महत्वपूर्ण होता है, जिनके कारण आप मुश्किल में फंस सकते हैं। काम करने से पहले विस्तार से योजना बना लें, योजनाओं के कारण मुश्किल में न फंसें। क्या उनके ऐसे परिणाम होंगे, जो आप नहीं चाहते हैं? क्या मैं नए दुश्मन बना लूंगा? क्या कोई दूसरा मेरी मेहनत का लाभ ले लेगा? आम तौर पर अंत सुखद कम, दुखद अधिक होता है अपने मस्तिष्क में सुखद अंत की छवि के कारण राह न भटकें।

जब आप कई क़दम आगे तक देखेंगे और अंत तक की योजना बना लेंगे, तो आप भावनाओं के प्रलोभन में नहीं फँसेंगे और तत्काल प्रतिक्रिया करने की इच्छा से भी बचेंगे। आपकी स्पष्टता से आपको तनाव नहीं होगा और आप उलझन में भी नहीं रहेंगे, जिस कारण इतने सारे लोग अपने कामों में असफल रहते हैं। आप अंत देखते हैं और आप राह में किसी तरह का परिवर्तन बर्दाश्त नहीं करते हैं।

तस्वीर : *माउंट ऑलंपस के देवी-देवता। बादलों के पार से इंसान के कामों को देखते हुए वे पहले से ही उन बड़े सपनों का अंत देख लेते हैं, जो विनाश और त्रासदी की तरफ़ ले जाते हैं और वे इस बात पर हँसते हैं कि हम वर्तमान से आगे नहीं देख पाते और हम खुद को किस तरह धोखा देते हैं।*

विशेषज्ञ की राय : *खुद को मुसीबत से बाहर निकालने के बजाय यह ज़्यादा आसान है कि मुसीबत के अंदर जाया ही न जाए! हमें सरकंडे के विपरीत व्यवहार करना चाहिए। सरकंडे का तना पहले तो सीधा और लंबा होता है, लेकिन बाद में इसमें गाँठें पड़ जाती हैं। ऐसा लगता है जैसे यह थक गया हो और अब इसमें पुराना उत्साह या उमंग नहीं बची हो। हमें काम ठंडेपन से धीरे-धीरे शुरू करना चाहिए, संघर्ष के लिए अपनी साँस बचाकर रखना चाहिए और अपने सबसे उत्साहपूर्ण प्रहारों को अंत के लिए बचाकर रखनी चाहिए। जब हम कोई काम शुरू करते हैं, तो प्रायः शुरुआत में हम उन्हें दिशा देते हैं और वे हमारे वश में होते हैं, लेकिन एक बार शुरू होने के बाद वे हमें दिशा देने लगते हैं और हमें अपने वश में कर लेते हैं।* **(मॉन्टेन, 1533-1592)**

नियम 30: अपनी उपलब्धियों को आसान दिखाएँ

विचार

आपके काम सहज नज़र आने चाहिए, जैसे आपने उन्हें आसानी से कर दिया हो। आपके काम में जितनी मेहनत, कोशिश और चतुर चालें लगी हैं, उन्हें छिपाया जाना चाहिए। जब ऐसा लगता है कि आपने बिना खास कोशिश के काम कर दिया है, तो यह छवि बनती है कि आप अगर कोशिश करें, तो बहुत ज़्यादा काम कर सकते हैं। आप कितनी कड़ी मेहनत करते हैं, यह बताने के प्रलोभन से बचें, क्योंकि इससे सिर्फ सवाल उठते हैं। किसी को भी अपनी चालें न सिखाएँ, वरना उनका प्रयोग आप ही के ख़िलाफ़ किया जाएगा।

कविता की एक पक्ति लिखने में हमें भले ही घंटों लग जाएँ; लेकिन अगर यह एक पल का विचार नहीं दिखती है, तो हमारे बुने और उधेड़े हुए ताने-बाने की सारी मेहनत बेकार है **। एडम्स कर्स, विलियम बटलर येट्स, 1865-1939**

अपनी योग्यताओं की सीमा को छिपाकर रखें। समझदार व्यक्ति अगर सबका सम्मान पाना चाहता है, तो वह उन्हें अपने ज्ञान और क्षमताओं की तलहटी तक नहीं पहुँचने देता है। आप उसे जान तो सकते है, लेकिन समझ नहीं सकते। किसी को भी उसकी योग्यताओं की सीमा पता नहीं लगना चाहिए, वरना वह निराश हो जाएगा। किसी को भी उसका पूरी तरह आकलन करने का अवसर नहीं मिलना चाहिए, क्योंकि उसकी योग्यताओं के बारे

में अनुमान और शंकाएँ सटीक ज्ञान के बजाय ज़्यादा सम्मान जगाते हैं, भले ही सटीक ज्ञान कितना ही सही हो।

बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658

शक्ति की कुंजी

शक्ति की पहली अवधारणा प्रकृति के साथ आदिकालीन मुठभेड़ों से उत्पन्न हुई थी आसमान में बिजली चमकना, बाढ़, जंगली जानवर आदि। इन शक्तियों के लिए किसी चिंतन या योजना की ज़रूरत नहीं थी वे अचानक सामने आकर डरा देती थीं, जिंदगी और मौत पर उनका अधिकार था और इसी तरह की शक्ति हम हमेशा पाना चाहते हैं। विज्ञान और प्रौद्योगिकी के माध्यम से हमने प्रकृति की गति और शक्ति को नियंत्रित कर लिया है, लेकिन कोई चीज़ अब भी बाकी है हमारी मशीनें आवाज़ करती हैं और झटके से चलती हैं। उनकी कोशिश दिखती है। प्रौद्योगिकी के सबसे अच्छे आविष्कारों के बावजूद हम उन चीज़ों की प्रशंसा करते हैं, जो आसानी से और बिना कोशिश के चलती हैं। बच्चों में हमसे अपनी बात मनवाने की शक्ति होती है। ऐसा उस प्रबल आकर्षण के कारण होता है, जो हर उस प्राणी में होता है, जो हमसे कम चिंतनशील और ज़्यादा सुकुमार होता है। हम दोबारा बच्चे तो नहीं बन सकते हैं, लेकिन अगर हम बिना कोशिश किए सफलता पाने का प्रदर्शन कर सकें, तो हम दूसरों में वही श्रद्धा जगा सकते हैं, जो प्रकृति ने हमेशा इंसानों में जगाई है।

इस सिद्धांत का विश्लेषण करने वाले पहले यूरोपीय लेखकों में से एक पुनर्जागरण काल के दरबारी थे। 1528 में प्रकाशित पुस्तक द बुक ऑफ़ द कोर्टियर में बाल्डासेर कास्टिग्लियोन ने आदर्श दरबारी के बहुत जटिल और वर्गीकृत व्यवहार का वर्णन किया है। उनका कहना है कि दरबारी को ये काम इस तरह से करने चाहिए, ताकि मुश्किल काम भी आसान लगे। उन्होंने दरबारी को प्रेरित किया कि वह “ अपनी कला को छिपाने के लिए सभी काम थोड़े उदासीन ढंग से करे, और शब्दों या कामों को अनियोजित व प्रयासरहित लगने दे। " हम सब असाधारण काम की प्रशंसा करते हैं, लेकिन अगर उसे सहजता और सुंदरता से किया गया हो, तो हम दस गुना ज़्यादा प्रशंसा करते हैं।

मुश्किल काम आसानी से करने का विचार शक्ति के सभी रूपों के लिए उचित है, क्योंकि शक्ति दिखावे और आपके द्वारा पैदा किए गए भ्रम पर निर्भर करती है। आपके सार्वजनिक कार्य कलाकृतियों की तरह होते हैं : उन्हें देखने में आनंद आना चाहिए। जब आप अपनी रचना की प्रक्रिया को उजागर करते हैं, तो आप दूसरों की तरह बन जाते हैं। जो समझा जा सकता है, उससे श्रद्धा नहीं उपजती है-हम यह सोच

लेते हैं कि अगर हमारे पास धन और समय होता, तो हम भी वह कर सकते थे। अपनी चतुराई दिखाने के प्रलोभन से बचें-ज्यादा चतुरतापूर्ण यह है कि आप अपनी चतुराई के स्रोतों को छिपा लें।

अपने शॉर्टकट और चालों को छिपाने का एक और कारण है : जब आप अपनी जानकारी उजागर कर देते हैं, तो दूसरों को ऐसे विचार मिल जाते हैं, जिनका इस्तेमाल वे आपके ख़िलाफ़ कर सकते हैं। आप खामोशी के लाभ गवां देते हैं। हम सबमें आत्म-प्रदर्शन की प्रवृत्ति होती है। हम सभी दुनिया को बताना चाहते हैं कि हमने क्या किया है। हम सब अपनी मेहनत और चतुराई की तारीफ़ सुनकर अपने गर्व को संतुष्ट करना चाहते हैं। हम उस मेहनत के लिए भी सहानुभूति पाना चाहते हैं, जो हमें अपनी कला के चरम बिंदु तक पहुंचने में लगी। अपने रहस्य उजागर करने की इस आदत पर काबू रखें, क्योंकि इसका प्रभाव अक्सर आपकी आशा के विपरीत होता है। याद रखें : आपके काम जितने रहस्यमय होंगे, लोग उतनी ही ज़्यादा अदा करेंगे। ऐसा नज़र आएगा जैसे आप ही वह काम कर सकते थे और अनूठी प्रतिभा का धनी दिखना बहुत शक्तिशाली होता है। अंत में, चूंकि आपने सहजता और आसानी से उपलब्धि हासिल की है, इसलिए लोगों को यह विश्वास होता है कि अगर आप ज़्यादा मेहनत करते, तो आप ज़्यादा सफलता हासिल कर सकते थे। इससे न सिर्फ प्रशंसा मिलती है, बल्कि एक तरह का डर भी उत्पन्न होता है। आपकी शक्तियों का पूरी तरह दोहन नहीं हुआ है, इसलिए किसी को भी उनकी सीमाओं का पूरी तरह अंदाज़ा नहीं होता है।

तस्वीर : रेसहॉर्स। *अगर हम करीब खड़े हों तो हम घोड़े को नियंत्रित करने का तनाव और प्रयास देख सकते हैं, उसकी उखड़ी हुई साँसें और दर्द भरी कराहें सुन सकते हैं। लेकिन दूर से देखने पर हमें सब कुछ बहुत सुंदर नज़र आता है और ऐसा लगता है, जैसे घोड़े हवा में उड़ रहे हों। अगर आप दूसरों को दूरी पर रखेंगे, तो वे सिर्फ यही देख पाएँगे कि आप कितनी आसानी से आगे बढ़ते हैं।*

विशेषज्ञ की राय : *उदासीनता से किया गया काम चाहे जितना छोटा हो, उससे न सिर्फ इसे करने वाले की योग्यता दिखती है, बल्कि अक्सर उदासीनता की वजह से वह काम वास्तविकता से ज़्यादा बड़ा नज़र आता है। ऐसा इसलिए है, क्योंकि देखने वाले यह मानते हैं कि जो व्यक्ति इतनी आसानी से इतना अच्छा काम कर सकता है, उसमें उनसे ज़्यादा योग्यता होगी।* **(बाल्डेसर कास्टिग्लियोन, 1478-1529)**

नियम 31: विकल्पों पर नियंत्रण करें - दूसरों को ताश के उन पत्तों से खिलाएँ, जो आपने बाँटे हैं

विचार

सर्वश्रेष्ठ धोखा वह होता है, जिसमें आप सामने वाले को विकल्प देते हैं। इससे आपके शिकार को यह लगता है कि नियंत्रण उसके हाथ में है, जबकि वह दरअसल आपके हाथों की कठपुतली होता है। लोगों को ऐसे विकल्प दें, ताकि उनके द्वारा कोई सा भी विकल्प चुनने पर आपको लाभ हो। उन्हें दो बुराइयों में से कम बुरी बात को चुनने के लिए विवश करें, जबकि दोनों ही बातें आपके उद्देश्य को पूरा करें। उन्हें दुविधा के सींगों पर बैठा दें : जिधर मुड़ें, उन्हें घायल होना ही है।

जे. पी. मॉर्गन सीनियर ने एक बार अपने एक परिचित जौहरी से कहा कि वे मोती की स्कार्फ पिन खरीदना चाहते हैं। कुछ सप्ताह बाद जोहरी को एक शानदार मोती मिल गया। उसने इसे जड़वाकर मॉर्गन के पास भेज दिया। साथ में उसने 5,000 डॉलर का बिल भी भेज दिया। अगले दिन उसका पैकेट वापस लौट आया। मॉर्गन उसके साथ एक चिट्ठी भी भेजी थी, जिसमें यह लिखा था : " मुझे पिन पसंद है, लेकिन मुझे इसकी कीमत पसंद नहीं है। अगर आप इस चिट्ठी के साथ लगे 4,000 डॉलर के चेक को स्वीकार कर लें, तो कृपया बॉक्स की सील खोले बिना उसे वापस भेज दें। " जौहरी तैश में आ गया। उसने चेक लेने से इंकार कर दिया और गुस्से में संदेशवाहक को वहाँ से भगा दिया। उसने बक्से को खोला, ताकि उसमें से पिन निकाल ले, लेकिन उसने देखा कि पिन वहाँ नहीं है और उसकी जगह पर 5,000 डॉलर का चेक रखा हुआ है| **द लिटिल ब्राउन बुक ऑफ़ एनेक्डोट्स, 1985, संपादक क्लिफ्टन फैडिमेन**

शक्ति की कुंजी

"स्वतत्रता," "विकल्प" और "चुनाव" जैसे शब्दों से संभावनाओं की ऐसी जबर्दस्त शक्ति उत्पन्न होती है, जो उनसे प्राप्त लाभों की वास्तविकता से आगे तक जाती है। गौर से देखें, हमारे पास बाज़ार में, चुनाव में, नौकरी में जो विकल्प होते हैं, उनकी निश्चित सीमाएँ होती हैं। अक्सर हमें ए और बी में से किसी एक को चुनना होता है, बाकी सभी अक्षर तस्वीर से बाहर होते हैं,लेकिन जब तक विकल्प चुनने की हल्की

सी भी मृगमरीचिका रहती है, तब तक हम छुटे हुए विकल्पों पर शायद ही कभी ध्यान केंद्रित करते हैं।

इस वजह से चतुर और चालाक आदमी धोखा देने के बहुत से अवसर बना लेता है। जो लोग विकल्प चुन रहे हैं, उन्हें यह विश्वास ही नहीं होगा कि उन्हें धोखा दिया जा रहा है या उनका शोषण हो रहा है। वे यह नहीं देख पाते हैं कि आप उन्हें थोड़ी सी स्वतंत्रता सिर्फ इसलिए दे रहे हैं, ताकि बदले में वे आपकी इच्छा पूरी करने के लिए काम करें। इसलिए किसी को धोखा देते समय आपको इस बात का ध्यान रखना चाहिए कि आप उसे बहुत ही सीमित विकल्प दें।

नीचे " विकल्पों पर नियंत्रण ” के कुछ आम रूप दिए गए हैं

विकल्पों में रंग भरें। यह हेनरी किसिंजर की प्रिय तकनीक थी। राष्ट्रपति रिचर्ड निक्सन के राज्य मंत्री के रूप में किसिंजर खुद को अपने बॉस से ज़्यादा जानकार मानते थे, लेकिन वे जानते थे कि अगर उन्होंने नीति तय करने की कोशिश की, तो इससे निक्सन को गुस्सा आ जाएगा, जो बहुत ही असुरक्षित व्यक्ति के रूप में मशहूर थे। इसलिए किसिंजर हर स्थिति के लिए तीन-चार विकल्प कार्य सुझाते थे और उन्हें इस तरह से प्रस्तुत करते थे, ताकि वही विकल्प सबसे अच्छा नज़र आए, जो वे सुझाना चाहते थे। हर बार निक्सन किसिंजर के जाल में फँस जाते थे, लेकिन उन्हें कभी यह शक भी नहीं हुआ कि वे उसी दिशा में जा रहे हैं, जिस दिशा में किसिंजर उन्हें ले जा रहे हैं।

हमेशा विरोध करने वाले को अपनी इच्छा पर चलने के लिए मजबूर कर दें। यह एक बहुत अच्छी तकनीक है, जिसका इस्तेमाल बच्चों और दूसरे ज़िद्दी लोगों पर किया जा सकता है, जो हमेशा आपकी कही बातों के विपरीत चलने में आनंद का अनुभव करते हैं। आप उनसे जो करवाना चाहते हैं, उसकी विपरीत बात कहें। अपनी आदत के मुताबिक़ वे उलटा काम करेंगे और इस तरह वे वही काम करेंगे, जो आप उनसे करवाना चाहते हैं।

खेल के मैदान को बदल दें। 1860 के दशक में जॉन डी . रॉकफेलर ने कच्चे तेल पर एकाधिकार करने का लक्ष्य बनाया। अगर वे छोटी तेल कंपनियों को खरीदने की कोशिश करते, तो वे उनके इरादे भाँप लेती और संघर्ष करतीं। इसके बजाय उन्होंने चुपचाप रेलवे कंपनियाँ ख़रीद ली, जो तेल का परिवहन करती थीं। रॉकफेलर ने खेल के मैदान को बदल दिया, जिससे छोटे तेल-उत्पादकों के पास सिर्फ वही विकल्प रहे, जो रॉकफेलर ने उन्हें दिए थे।

सिमटते विकल्प। हर बार जब ख़रीदार झिझके और एक दिन बीत जाए, तो अपनी कीमत बढ़ा दें। अनिर्णय के शिकार व्यक्ति पर आजमाने के लिए यह बहुत अच्छी नीति है, जो यह सोचकर तत्काल निर्णय ले लेगा कि आने वाले कल के बजाय आज उसे ज़्यादा अच्छा सौदा मिल रहा है।

खाई की कगार पर खड़ा कमजोर आदमी। यह तकनीक " विकल्पों में रंग भरने " जैसी ही है, लेकिन कमज़ोर और अनिर्णय के शिकार लोगों के साथ आपको ज़्यादा आक्रामक होना पड़ेगा। उनकी भावनाओं को उत्तेजित करें उनसे काम करवाने के लिए डर और दहशत का प्रयोग करें। अगर आप तर्क का हवाला देंगे, तो वे हमेशा टालमटोल करने का तरीका खोज लेंगे।

उनके सामने हर तरह के खतरों का वर्णन करें। आप ख़तरों को ज़्यादा से ज़्यादा बढ़ा-चढ़ाकर बताएँ। इसका परिणाम यह होगा कि हर दिशा में खाई दिखने लगेगी, सिवाय उस दिशा के, जहाँ आप उन्हें ले जाना चाहते हैं।

दुविधा के सींग। यह मुकदमा लड़ने वाले वकीलों की आदर्श तकनीक है : वकील गवाह को किसी घटना के दो संभावित स्पष्टीकरणों में से किसी एक को चुनने को कहता है, जब दोनों में ही कोई न कोई पेंच होता है। उन्हें वकील के सवालों का जवाब देना होता है, लेकिन चाहे वे कुछ भी जवाब दें, नुक़सान उन्हीं को होता है। इस क़दम की सफलता की कुंजी तत्काल वार करना है : अपने शिकार को बचाव के बारे में सोचने का समय न दें। जब वे दुविधा के सींगों के बीच में छटपटाते हैं, तो वे अपनी खुद की क़ब्र खोद लेते हैं।

तस्वीर : बैल के सींग। बैल अपने सींगों से आपको कोने में धकेल देता है। एक अकेले सींग से नहीं, जिससे आप बच सकते हैं, बल्कि दो सींगों से, जो आपको फंसा लेते हैं। आप दाएं दौड़ें या बाएँ, दोनों ही तरफ़ आप उन सींगों में फंस जाएँगे और घायल हो जाएंगे।

विशेषज्ञ की राय : अंततः दूसरों द्वारा दिए गए घाव और बुरी बातों से ज़्यादा दर्दनाक वे घाव और बुरी बातें होती हैं, जिन्हें इंसान खुद विकल्प चुनकर मोल लेता है। **(निकोलो मैकियावली, 1469-1527)**

नियम 32: लोगों की फंतासियों के साथ खेलें

विचार

सच्चाई से लोग अक्सर बचते हैं, क्योंकि यह बदसूरत और अप्रिय होती है। सच्चाई और यथार्थ का आग्रह कभी न करें, जब तक कि आप उस क्रोध के लिए तैयार न हों, जो विरक्ति से उत्पन्न होता है। जिंदगी इतनी कठोर और दुखद है कि जो लोग रोमांस निर्मित कर सकते हैं या फंतासी (fantasy) की उड़ान भर सकते हैं, वे रेगिस्तान में नख़लिस्तान की तरह हैं-हर व्यक्ति उनकी तरफ़ भागेगा। लोगों की फंतासियों का दोहन करने में प्रबल शक्ति होती है।

अगर आप ऐसे झूठ बोलना चाहते हैं, जिन पर यकीन कर लिया जाए, तो ऐसे सच कभी न बोलें जिन पर यक़ीन न किया जा सके । **जापान के सम्राट तोकुगावा आइयेस, सत्रहवीं सदी**

शक्ति की कुंजी

फंतासी कभी अकेले काम नहीं कर सकती। इसके लिए नीरसता के नेपथ्य की जरूरत होती है। सच्चाई के दमन की वजह से ही फंतासी जड़ें जमाती है और फलती-फूलती है।

जो व्यक्ति दमनकारी सच्चाई के बीच फंतासी बुन सकता है, उसके पास बहुत शक्ति होती है। जब आप जनता को बाँधने वाली फंतासी की खोज करते हैं, तो आप उन सांसारिक सच्चाइयों पर निगाह रखें, जो सब पर भारी पड़ती है। लोग अपने या अपने जीवन के बारे में जो कपोल-कल्पित भव्य तस्वीरें बताते हैं, उससे अपना ध्यान न भटकने दें। इसके बजाय उस चीज़ को खोजें, जिसने उन्हें सचमुच कैद कर रखा है। जब आपको वह चीज़ मिल जाएगी, तो आपके पास एक ऐसी जादुई कुंजी होगी, जो आपको बहुत शक्तिशाली बना देगी। हालाँकि लोग और समय बदलते रहते हैं, लेकिन हम कुछ स्थायी दमनकारी सच्चाइयों की जाँच करते हैं। हम यह भी देखेंगे कि वे शक्ति हासिल करने के अवसर कैसे प्रदान करती हैं :

वास्तविकता : परिवर्तन धीमा और क्रमिक होता है। इसके लिए कड़ी मेहनत, थोड़ी सी किस्मत, बहुत ज़्यादा त्याग और बहुत से धैर्य की जरूरत होती है।

फंतासी : अचानक कायापलट हो जाएगी, जिससे इंसान की किस्मत पूरी तरह से बदल जाएगी। फंतासी को सच करने के लिए मेहनत, किस्मत, त्याग और समय की जरूरत नहीं होगी।

जाहिर है यह धोखेबाज़ों की ज़बर्दस्त फंतासी है। एक महान और पूर्ण परिवर्तन का वादा करें गरीब से लेकर अमीर तक, बीमार से लेकर स्वस्थ तक, दुख से परम सुख तक। इस वादे से लोग आपके जाल में फंस जाएँगे और आपके अनुयायी बन जाएँगे।

वास्तविकता : समाज के कुछ दृढ़ सिद्धांत और सीमाएँ हैं। हम इन सीमाओं को समझते हैं और जानते हैं कि हमें हर दिन इन्हीं के बीच घूमना है।

फ्रंतासी : हम अलग सिद्धांतों और रोमांच के वादों के साथ एक बिलकुल नई दुनिया में प्रवेश कर सकते हैं।

अठारहवीं सदी की शुरुआत में पूरा लंदन एक रहस्यमय युवक के बारे में बातें कर रहा था, जिसका नाम जॉर्ज सालमैनेजार था। वह एक ऐसी जगह से आया था, जो ज़्यादातर अंग्रेजों की नज़र में बहुत रोमांचक थी। वह फ़ोरमोसा (अब ताईवान) के टापू से आया था, जो चीन के समुद्र तट के समीप था। ऑक्सफ़ोर्ड यूनिवर्सिटी ने सालमैनेजार को उस टापू की भाषा सिखाने के लिए अपने यहाँ रखा। कुछ साल बाद उसने एक पुस्तक लिखी, जो तत्काल बेस्टसेलर बन गई। यह पुस्तक फ़ोरमोसा के इतिहास और भूगोल के बारे में थी। अंग्रेज सामंतों ने उस युवक को दावतों में आमंत्रित किया और जहाँ भी वह गया, उसने अपने मेज़बानों को अपने टापू के बारे में दिलचस्प कहानियाँ सुनाईं।

बहरहाल सालमैनेजार की मौत के बाद उसकी वसीयत में यह रहस्य खुला कि वह तो दरअसल एक फ्रांसीसी था, जिसके पास प्रबल कल्पनाशक्ति थी। उसने फ़ोरमोसा के बारे में जो कुछ भी कहा था, वह सब मनगढंत था। उसने एक विस्तृत कहानी गढ़ी थी, जिससे अंग्रेज जनता की रहस्यमय और रोमांचक सामग्री की भूख संतुष्ट हुई। ब्रिटिश संस्कृति के लोगों के ख़तरनाक सपनों पर कठोर नियंत्रण से उसे उनकी फंतासी का दोहन करने का आदर्श अवसर मिला।

वास्तविकता : मौत। मुर्दा लोगों को जिंदा नहीं किया जा सकता, अतीत को बदला नहीं जा सकता।

फंतासी। इस असहनीय तथ्य को अचानक उलट देना।

वर्मियर की कला की सुंदरता और महत्व के बारे में सब जानते हैं, लेकिन उनकी पेंटिंग्स की संख्या बहुत कम है और उन्हें दुर्लभ माना जाता है। बहरहाल, 1930 के दशक में वर्मियर की कई पेंटिंग्स कला बाज़ार में नज़र आने लगीं। उनकी सच्चाई की जाँच करने के लिए विशेषज्ञों को बुलाया गया, जिन्होंने उन्हें असली घोषित कर दिया। यह लैज़ारस को दोबारा ज़िंदा करने की तरह था। एक अजीब तरीके से वर्मियर को दोबारा ज़िंदा कर दिया गया। अतीत बदल गया था।

बाद में यह सच्चाई सामने आई कि वर्मियर की नई पेंटिंग्स दरअसल एक अधेड़ डच जालसाज ने बनाई थी, जिसका नाम हैंस वान मीगेरन था और उसने अपनी धोखाधड़ी के लिए वर्मियर को इसलिए चुना, क्योंकि वह फंतासी को समझता था पेंटिंग्स इसलिए असली दिखेंगी, क्योंकि जनता और विशेषज्ञ दिल से उन्हें मानना चाहते थे।

याद रखें : फंतासी की कुंजी दूरी है। दूर की चीजें आकर्षित करती हैं और लुभाती हैं। वे आसान और समस्यारहित दिखती हैं। आप जो देने का प्रस्ताव रख रहे हैं, वह पकड़ में नहीं आना चाहिए। उसे कभी चिर-परिचित न बनने दें। वह तो दूर की मृगमरीचिका होना चाहिए, जो पास पहुंचते ही और दूर हो जाए। फंतासियों जालसाज़ के रूप में आप अपने शिकार को इतना करीब आने दें कि वह देख सके और उसका मन ललचाए, लेकिन उसे इतना दूर रखें, ताकि वह उसके सपने देखता रहे और उसकी इच्छा करता रहे।

तस्वीर : चाँद। *उसे हासिल नहीं किया जा सकता। वह हमेशा आकार बदलता है। कभी दिखता है, कभी छिप जाता है। हम उसकी तरफ देखते हैं, कल्पना करते हैं, सोचते हैं और उसकी इच्छा रखते हैं। वह हमेशा नया लगता है, लगातार सपने जगाता है। कभी स्पष्ट चीज़ का प्रस्ताव न रखें। चाँद का वायदा करें।*

विशेषज्ञ की राय : *झूठ एक आकर्षण है, एक जालसाज़ी है, जिसे फंतासी में सजाया जा सकता है। इसे रहस्यमयी अवधारणा के पर्दे में रखा जा सकता है। सत्य भावहीन और गंभीर होता है, जिसे झेलना आरामदेह नहीं होता। झूठ ज़्यादा स्वादिष्ट होता है। दुनिया में सबसे तिरस्कृत व्यक्ति वह है, जो हमेशा सच बोलता है और जिसके पास कल्पनाशीलता नहीं होती है ... मैंने पाया है कि कल्पना की उड़ान सच से बहुत ज़्यादा रोचक और लाभदायक होती है।* **(जोसेफ़ वील, द यलो किड, 1877-1976)**

नियम 33: हर व्यक्ति की कमज़ोर नस पहचानें

विचार

हर व्यक्ति की एक न एक कमज़ोरी होती है, हर महल की दीवार में एक न एक छेद होता है। यह कमज़ोरी आम तौर पर कोई असुरक्षा, कोई अनियंत्रित भाव या आवश्यकता होती है। यह कोई छोटा रहस्यमय सुख भी हो सकता है। चाहे यह जो भी हो, एक बार मिल जाने पर आप इस कमज़ोर नस का इस्तेमाल अपने लाभ के लिए कर सकते हैं।

शेर, साँभर और लोमड़ी | *एक घाटी में एक शेर साँभर का पीछा कर रहा था। वह उसे पकड़ने ही वाला था और हसरत भरी आँखों से निश्चित व संतुष्टिदायक भोजन का सुख ले रहा था। ऐसा लग रहा था, जैसे शिकार के लिए बचकर निकलना असंभव है, क्योंकि एक गहरा दर्रा शिकार और शिकारी के सामने था, लेकिन तेजी से भाग रहे साँभर ने अपनी पूरी ताक़त बटोरी और कमान से निकले तीर की तरह दर्रे के पार कूद गया तथा दूसरी तरफ़ की चट्टान पर खड़ा हो गया। शेर उसी जगह पर रुक गया। लेकिन उसी समय उसकी मित्र लोमड़ी उसके पास आई। लोमड़ी बोली, " आप इतने ताकतवर और तेज होते हुए कमज़ोर साँभर से हार जाएंगे। आपमें सिर्फ़ इच्छाशक्ति की कमी है, वरना आप चमत्कार कर सकते हैं। हालांकि दर्रा गहरा है, लेकिन अगर आप सचमुच गंभीर है, तो मै यक़ीन के साथ कह सकती हूं कि आप इसे पार कर जाएंगे। आप मेरी निस्वार्थ दोस्ती पर भरोसा कर सकते हैं। अगर मुझे आपकी शक्ति और तीव्रता पर विश्वास नहीं होता, तो मैं आपकी जिंदगी को खतरे में कभी नहीं डालती।" शेर का खून गर्म होकर शिराओं में उबलने लगा। उसने अपनी पूरी ताकत से छलांग लगाई, लेकिन वह दर्रे को पार नहीं कर पाया। वह सिर के बल नीचे गिर गया और मर गया। फिर उसकी प्रिय मित्र लोमड़ी ने क्या किया? वह सावधानी से दर्रे के नीचे गई। वहाँ पर खुले आसमान के नीचे खुली हवा में पहुँचकर उसने देखा कि अब शेर की चापलूसी करने की कोई ज़रूरत नहीं है। वह तत्काल अपने मित्र का क्रियाकर्म करने लगी और एक महीने में ही उसने उसकी हड्डियाँ तक साफ़ कर दी* | **फ़ेबल्स ऑफ़ रशिया, इवान क्रिलोफ़, 1768-1844**

कमज़ोर नस खोजना :

रणनीति की कार्ययोजना | हम सबमें प्रतिरोध होता है। हम अपने चारों तरफ़ एक रक्षाकवच बना लेते हैं, जो परिवर्तन के खिलाफ़ सुरक्षा प्रदान करता है। यह रक्षाकवच हमारे मित्रों व दुश्मनों की घुसपैठ को रोकता है। बहरहाल यह जान लेना बहुत महत्वपूर्ण होता है कि हर इंसान के मनोवैज्ञानिक रक्षाकवच का कोई न कोई

हिस्सा कमजोर होता है, जो घुसपैठ का प्रतिरोध नहीं करता। अगर आप इस कमज़ोर हिस्से को खोज लेते हैं और इसका इस्तेमाल करते हैं, तो आप उस व्यक्ति को अपनी इच्छा के अनुसार ढाल लेंगे। कुछ लोग अपनी कमजोरियों का खुलेआम इज़हार करते हैं, जबकि बाक़ी उन्हें छिपाते हैं। जब कोई रक्षाकवच को भेद लेता है, तो अपनी कमज़ोरियाँ छिपाने वाले लोग ही ज़्यादा गच्चा खाते हैं।

अपने आक्रमण की योजना बनाते समय इन सिद्धांतों का ध्यान रखें :

मुद्राओं और अचेतन संकेतों पर ध्यान दें। जैसा सिगमंड फ्रॉयड ने कहा था, "कोई भी इंसान अपने रहस्य नहीं छिपा सकता है। अगर उसके होंठ नहीं बोलेंगे, तो उसकी उँगलियाँ बोलेंगी। उसका रोम-रोम चिल्ला-चिल्लाकर रहस्य बता देगा।" किसी व्यक्ति की कमज़ोरी खोजते समय इस महत्वपूर्ण सिद्धांत को हमेशा याद रखें-कमज़ोरी महत्वहीन दिखने वाली मुद्राओं और शब्दों से प्रकट होती है।

कमजोरी खोजते समय सफलता की कुंजी सिर्फ यह नहीं है कि आप किसकी तलाश करते हैं, बल्कि यह भी है कि आप कहाँ और कैसे तलाश करते हैं। हर दिन की बातचीत में कमजोरियों का सबसे समृद्ध भंडार मिलता है, इसलिए सुनने की कला सीखें।

अगर आपको शक है कि किसी की कोई ख़ास नाजुक जगह है, तो इसकी जाँच अप्रत्यक्ष तरीके से करें। अपनी आँख को विस्तृत जानकारी पाने के लिए प्रशिक्षित करें वह व्यक्ति वेटर को कैसे टिप देता है, उसे किस चीज़ से खुशी मिलती है, उसके कपड़ों में कौन सा संदेश छिपा है। लोगों के आदर्श व्यक्तियों के बारे में पता लगाएँ। वे किन चीज़ों को प्रबलता से चाहते हैं और उन्हें पाने के लिए वे कुछ भी कर सकते हैं-शायद आप उनकी फंतासियों को पूरा कर सकते हों। याद रखें : चूँकि हम सब अपनी कमजोरियों को छिपाने की कोशिश करते हैं, इसलिए हमारे सचेतन व्यवहार से बहुत कम बातें पता चल सकती हैं। हमारे सचेतन नियंत्रण के बाहर की छोटी चीज़ों से ही असली बातें पता चलती हैं और आपको उन्हीं का पता लगाना है।

असहाय बच्चे को खोजें। अधिकांश कमज़ोरियाँ बचपन में शुरू होती हैं, क्योंकि व्यक्ति अपना रक्षाकवच बचपन के बाद ही बनाना शुरू करता है। शायद बच्चे को किसी ख़ास क्षेत्र में विशेष दुलार दिया गया हो या उसकी कोई विशेष भावनात्मक ज़रूरत पूरी नहीं हुई हो। बड़े होने पर यह दुलार या कमी दफन तो हो सकती है, लेकिन कभी खत्म नहीं होती है। बचपन की जरूरत का पता लगाने से आपको हर व्यक्ति की कमजोरी के बारे में एक सशक्त कुंजी मिल जाती है।

इस कमज़ोर नस की एक निशानी यह है कि जब आप इसे छूते हैं, तो वह व्यक्ति अक्सर किसी बच्चे की तरह व्यवहार करने लगता है। इसलिए किसी ऐसे व्यवहार की तलाश करें, जिसे बचपन में ही छोड़ देना चाहिए था।

विरोधाभास को खोजते रहें। प्रकट गुण के पीछे अक्सर इसका विपरीत गुण छिपा होता है। जो लोग अपना सीना ठोंकते रहते हैं, वे प्रायः डरपोक होते हैं। जो लोग परंपरावादी होने का नाटक करते हैं, वे अक्सर रोमांच के भूखे होते हैं। उनके दिखावे पर न जाएँ, असलियत खोजने पर आप अक्सर पाएँगे कि लोगों में उनके प्रकट गुणों के विपरीत कमजोरियाँ होती हैं।

खाली जगह भरें। दो मुख्य भावनात्मक ख़ालीपन होते हैं : असुरक्षा और दुख। असुरक्षित लोग किसी भी तरह की सामाजिक मान्यता पाने के लिए लालायित रहते हैं। जो लोग दुखी हैं, उनके दुख की जड़ें खोजें। असुरक्षित और दुखी लोग अपनी कमजोरियों को सबसे कम छिपा पाते हैं। उनके भावनात्मक ख़ालीपन को भरने की क्षमता शक्ति का बहुत बड़ा स्रोत होती है और लंबे समय तक लाभ देती है।

अनियंत्रित भावनाओं की जाँच करें। अनियंत्रित भावना किसी मनोवैज्ञानिक डर का संकेत होती है-एक ऐसा डर जो स्थिति के अनुपात में न हो या वासना, लोभ, दंभ या नफ़रत जैसा घटिया उद्देश्य। इन भावनाओं की जकड़ में रहने वाले लोग अक्सर खुद पर काबू नहीं रख पाते हैं और आप उन्हें अपने नियंत्रण में ले सकते हैं।

तस्वीर : कमज़ोर नस। *आपके शत्रु के कुछ रहस्य होते हैं, जिनकी वह रक्षा करता है। वह अपने विचारों को उजागर नहीं करता है, लेकिन वे उसकी जानकारी के बिना ही कई तरीक़ों से प्रकट हो जाते हैं, जैसे उसके सिर, दिल या पेट के खाँचे से। एक बार जब आपको कमज़ोर नस मिल जाए, तो आप उस पर अपना अंगूठा रख दें और उसे अपनी मर्जी से नचाएँ।*

विशेषज्ञ की राय : *हर व्यक्ति की कमज़ोर नस का पता लगाएं। इससे आप उससे इच्छानुसार काम करवा सकते हैं। इसमें संकल्प की कम, योग्यता की ज़्यादा आवश्यकता होती है। आपको यह पता होना चाहिए कि किस जगह पर हाथ रखना है। हर इच्छा का एक ख़ास उद्देश्य होता है, जो रुचि के अनुसार बदलता रहता है। सभी लोग किसी न किसी चीज़ के लिए लालायित रहते हैं-कुछ शोहरत के लिए तो, कुछ स्वार्थ-सिद्धि के लिए, और ज़्यादातर आनंद के लिए। योग्यता यह जानने में निहित है कि सामने वाला किस चीज़ के लिए लालायित है, ताकि उससे लाभ उठाया जाए। किसी व्यक्ति की मुख्य प्रेरणा को जान लेने से आपको उसकी इच्छा की कुंजी मिल जाती है।* **(बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)**

नियम 34: शहंशाहों की तरह रहें : सम्राट जैसा सम्मान पाने के लिए सम्राट की तरह काम करें

विचार

आप जिस तरह से खुद को पेश करते हैं, उसी से अक्सर यह तय होता है कि लोग आपके साथ कैसा व्यवहार करेंगे। घटिया या साधारण दिखने पर लोग आपका सम्मान हर्गिज़ नहीं करेंगे। चूँकि सम्राट खुद अपना सम्मान करता है, इसलिए दूसरों को भी उसका सम्मान करने की प्रेरणा मिलती है। शहंशाहों की तरह व्यवहार करके और अपनी शक्तियों में विश्वास दिखाकर आप स्वयं को मुकुट पहनने की दिशा में ले जाते हैं।

सभी महान धोखेबाज़ों में एक उल्लेखनीय बात होती है, जिससे उन्हें शक्ति मिलती है। धोखा देते समय उन्हें खुद पर पूरा विश्वास होता है। इसी कारण उनके आस-पास के लोग उन पर प्रबलता से विश्वास कर लेते हैं I
फ्रेडरिक नीत्शे, 1844-1900

कभी अपना आत्म-सम्मान न गँवाएँ। अकेलेपन में भी खुद का अपमान न करें। अपनी ईमानदारी को अपने सही होने का पैमाना बनाएँ और बाहरी मानदंडों के बजाय आत्म-चिंतन के प्रति कठोर रहें। बुरे दिखने वाले व्यवहार से दूर रहें, बाहरी सत्ता के आदेशों के कारण नहीं, बल्कि अपने गुणों के प्रति सम्मान के कारण। अगर आप अपना सम्मान करेंगे, तो आपको सेनेका के काल्पनिक शिक्षक की कोई ज़रूरत नहीं होगी I **बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658**

शक्ति की कुंजी

बच्चों के रूप में हम अपनी जिंदगी बहुत उत्साह से शुरू करते हैं। हम दुनिया से हर चीज़ की आशा करते और माँगते हैं। आम तौर यह समाज में अपनी पहली घुसपैठ करते समय यानी अपना कैरियर शुरू करते समय भी होता है, लेकिन बड़े होने पर हमें अपमान और असफलताएँ मिलने लगती हैं। ये ऐसी सीमाएँ बना देती हैं, जो समय के साथ दृढ़ होती जाती हैं। हम दुनिया से कम आशाएँ करने लगते हैं और अपनी ही बनाई सीमाओं को मानने लगते हैं। हम झुकना और कंजूसी करना शुरू

कर देते हैं। हम छोटे-छोटे आग्रहों के लिए माफ़ी माँगना शुरू कर देते हैं। अगर हमारे क्षितिज सिकुड़ गए हैं, तो इसका समाधान यह है कि हम जान-बूझकर खुद को बदल लें-असफलताओं को ज़्यादा महत्व न दें, सीमाओं को नज़रअंदाज़ कर दें और बच्चों की ही तरह माँग व आशा करें। ऐसा करने के लिए हमें एक विशेष रणनीति अपनानी होगी, जिसे मुकुट रणनीति कहा जा सकता है।

मुकुट रणनीति कारण और परिणाम की आसान श्रृंखला पर आधारित है। अगर हम विश्वास करते हैं कि हम महान काम करेंगे, तो हमारा विश्वास उसी तरह झलकेगा, जिस तरह मुकुट राजा के चारों तरफ़ एक आभामंडल पैदा करता है। यह बाहरी चमक हमारे आस-पास के लोगों को प्रभावित करेगी, जो यह सोचेंगे कि हमारे इस विश्वास के पीछे पर्याप्त कारण होंगे।

इतिहास में ऐसे उदाहरण हैं कि सामान्य परिवारों में जन्मे लोगों ने-बाइजेंशियम के थियोडोरस, कोलंबस, बीथोवन और डिज़राइली जैसे लोगों ने-मुकुट रणनीति का प्रयोग करके सफलता पाई है। इन लोगों को अपनी महानता में इतना दृढ़ विश्वास था कि वे सचमुच महान बन गए। इसकी शर्त सिर्फ इतनी है : आपमें आत्म-विश्वास कूट-कूट कर भरा होना चाहिए। हालांकि आप जानते हैं कि आप खुद को धोखा दे रहे हैं, लेकिन सम्राट की तरह व्यवहार करें। इस बात की संभावना है कि लोग भी आपके साथ सम्राट की तरह व्यवहार करेंगे।

मुकुट आपको बाकी लोगों से अलग कर सकता है, लेकिन यह आप पर है कि आप उस अलगाव को वास्तविक बना दें : आपको अलग तरह से काम करना है और अपने आस-पास के लोगों से दूरी बनाकर रखना है। अपने अलगाव को रेखांकित करने का एक तरीक़ा यह है कि हमेशा गरिमापूर्ण व्यवहार करें, चाहे परिस्थितियाँ कैसी भी हों।

शाही व्यवहार का मतलब यह नहीं है कि आप दंभी या घमंडी बन जाएँ। दंभ सम्राट का गुण लग सकता है, लेकिन दरअसल यह असुरक्षा का सूचक होता है। यह शाही व्यवहार के ठीक विपरीत होता है।

गरिमा दरअसल मुश्किल परिस्थितियों में पहनने के लिए आदर्श नक़ाब है। इस तरह से व्यवहार करें, जैसे कोई चीज़ आपको प्रभावित नहीं कर सकती है और आपके पास प्रतिक्रिया करने के लिए काफ़ी समय है। यह बहुत सशक्त नाटक है।

अंत में, शाही व्यवहार दिखाने में आंतरिक मनोवैज्ञानिक चालों के साथ-साथ बाहरी रणनीतियाँ भी मदद करती हैं। सबसे पहली रणनीति है, कोलंबस रणनीति : हमेशा एक दुस्साहसिक माँग रखें। अपनी क़ीमत ऊँची रखें और उसे कम न करें। दूसरी, आस-पास के सबसे ऊँचे व्यक्ति पर गरिमापूर्ण ढंग से आक्रमण करें। इससे आप तत्काल उसी धरातल पर पहुंच जाते हैं, जहाँ वह व्यक्ति है जिस पर आप हमला कर रहे हैं। यह डेविड और गोलियाथ रणनीति है : बड़े विरोधी को चुनकर आप अपनी महानता का प्रदर्शन करते हैं।

तीसरी बात, अपने से ऊपर बैठे लोगों को किसी न किसी तरह का तोहफ़ा दें। यह उन लोगों की रणनीति है, जिनका कोई संरक्षक होता है। अपने संरक्षक को उपहार देकर आप दरअसल यह कह रहे हैं कि आप दोनों समान हैं।

याद रखें : अपनी क़ीमत तय करना आप पर है। कम माँगेंगे, तो आपको कम मिलेगा। इसलिए ज़्यादा माँगें और यह संकेत दें कि आप शाही ख़ज़ाने के काबिल हैं। जो लोग आपकी माँग को स्वीकार नहीं करेंगे, वे भी आपके आत्मविश्वास के लिए आपका सम्मान करेंगे और अंततः यह सम्मान आपको ऐसे तरीकों से लाभ देगा, जिनकी आप कल्पना भी नहीं कर सकते हैं।

तस्वीर : मुकुट। *इसे सिर पर रखते ही आप एक अलग मुद्रा में आ जाते हैं शांत लेकिन विश्वास से भरपूर। शंका न करें, मुकुट पहनते समय अपनी गरिमा न खोएँ, वरना यह आपके सिर पर फ़िट नहीं होगा। उस स्थिति में यह आपसे ज्यादा योग्य व्यक्ति के नाप का होगा। इस बात का इंतज़ार न करें कि कोई दूसरा आपको मुकुट पहनाए; महान सम्राटों ने अपने मुकुट खुद पहने हैं।*

विशेषज्ञ की राय : *हर व्यक्ति को सम्राट की तरह व्यवहार करना चाहिए। अपने सभी कामों को सम्राट जैसा बनाएँ। महान काम करें, ऊँचे विचार रखें और अपने सभी कामों के माध्यम से यह प्रदर्शित करें कि भले ही आप सचमुच सम्राट नहीं हैं, लेकिन आप सम्राट बनने के काबिल हैं।* **(बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)**

नियम 35: टाइमिंग की कला में माहिर बनें

विचार

कभी जल्दबाज़ी में न दिखें। जल्दबाज़ी से ऐसा लगता है, जैसे आपका खुद पर और समय पर नियंत्रण नहीं है। हमेशा धैर्यवान नज़र आएँ, जैसे आपको यह विश्वास हो कि आखिरकार आप सफल होंगे। सही पल को खोजें। समय की आत्मा को परखें। उन प्रवृत्तियों को समझ लें, जो आपको शक्तिशाली बनाएँगी। अगर समय अभी अनुकूल नहीं है, तो मैं पीछे रहूँगा, लेकिन अनुकूल समय आने पर मैं कसकर वार करूँगा।

पर्शिया के सुल्तान ने दो लोगों को मौत की सजा सुनाई। उनमें से एक यह जानता था। कि सुल्तान अपने घोड़े से बहुत प्रेम करता था। उसने सुल्तान से कहा कि अगर वह उसकी जान बख्श देगा, तो वह एक साल में उसके घोड़े को उड़ना सिखा देगा। सुल्तान यह सुनकर खुश हो गया कि वह दुनिया के इकलौते उड़ने वाले घोड़े पर सवारी कर सकता है। वह इस बात के लिए तैयार हो गया। दूसरे कैदी ने अपने मित्र की तरफ़ अविश्वास से देखा और बोला, " तुम जानते हो कि कोई भी घोड़ा नहीं उड़ सकता है। तुमने इस तरह की पागलपन की बात सोची भी कैसे? तुम तो सिर्फ अपनी मौत को एक साल के लिए टाल रहे हो।" पहला कैदी बोला, " ऐसी बात नहीं है। मैंने दरअसल खुद को स्वतंत्रता के चार मौके दिए हैं। पहली बात, सुलतान एक साल के भीतर मर सकता है। दूसरी बात, मैं मर सकता हूँ। तीसरी बात, घोड़ा मर सकता है। और चौथी बात... हो सकता है, मैं घोड़े को उड़ना सिखा ही दूँ! **"आर.जी.एच. सिक, द क्राफ्ट ऑफ पॉवर, 1979**

हम खोया हुआ स्थान तो वापस पा सकते हैं, लेकिन कभी समय को वापस नहीं पा सकते I **नेपोलियन, 1769-1821**

शक्ति की कुंजी

समय एक कृत्रिम अवधारणा है, जिसे हमने खुद बनाया है। हमने ब्रह्मांड के असीम स्वरूप को ज़्यादा सहनीय और मानवीय बनाने के लिए समय को ईजाद किया है। चूंकि हमने समय की अवधारणा को बनाया है, इसलिए हम इसे कुछ हद तक मोड़ सकते हैं और इसके साथ खिलवाड़ कर सकते हैं। बच्चे का समय लंबा और धीमा होता है, जबकि वयस्क व्यक्ति का समय बहुत तेज़ी से गुज़र जाता है। समय अनुभूति पर निर्भर करता है, जो इच्छानुसार बदली जा सकती है। यह वह पहली

बात है, जो हमें टाइमिंग की कला में महारत हासिल करने के लिए समझ लेना चाहिए।

हमारे पास तीन तरह के समय होते हैं, जिनसे हमें जूझना पड़ता है। हर एक में समस्याएँ होती हैं, जिन्हें कुशलता और अभ्यास से सुलझाया जा सकता है। सबसे पहले तो लंबा समय है : बरसों लंबा समय, जिसका प्रबंधन धैर्य और मार्गदर्शन द्वारा किया जाना चाहिए। फिर तात्कालिक समय है : अल्पकालीन समय, जिसका इस्तेमाल आक्रामक हथियार के रूप में अपने विरोधियों की टाइमिंग गड़बड़ाने के लिए करना चाहिए। अंत में, समापन समय है, जब हमें योजना को तेज़ी और शक्ति के साथ पूरा करना होता है। हमने सही समय का इंतज़ार किया है और इसके आने के बाद अब हमें हिचकना नहीं चाहिए।

लंबा समय। जब आप डर और अधीरता से शक्ति पाना चाहते हैं, तो आप बहुत सी समस्याएँ पैदा कर लेते हैं, जिन्हें सुलझाने की जरूरत होती है। इन्हें सुलझाने में बहुत ज़्यादा समय लग जाता है, जो उस स्थिति में नहीं लगता, अगर आपने समय लिया होता। जल्दबाज़ी कभी-कभार जल्दी तो पहुँचा देती है, लेकिन इससे नए ख़तरे खड़े हो जाते हैं। जल्दबाज़ी करने वाले लोग निरंतर संकट की स्थिति में रहते हैं और उन समस्याओं को सुलझाने में ही लगे रहते हैं, जिन्हें उन्होंने खुद पैदा किया है। कई बार ख़तरे की स्थिति में कुछ न करना ही सर्वश्रेष्ठ कदम होता है आप इंतज़ार करते हैं और जान-बूझकर अपनी गति धीमी कर देते हैं। जब सही समय आएगा, तो अंततः यह आपको ऐसे अवसर देगा, जिनकी आपने कल्पना भी नहीं की थी।

आप जान-बूझकर समय को धीमा इसलिए नहीं करते हैं, क्योंकि आप ज़्यादा लंबा जीना चाहते हैं या उस पल का ज़्यादा आनंद लेना चाहते हैं। आप ऐसा इसलिए करते हैं, क्योंकि आप शक्ति के खेल को बेहतर तरीके से खेलना चाहते हैं। जब आपका मस्तिष्क तात्कालिक आपातकालीन स्थितियों के बोझ से मुक्त होगा, तभी आप भविष्य में आगे तक देख पाएंगे। तभी आप लोगों द्वारा दिए जा रहे प्रलोभनों का प्रतिरोध भी कर पाएँगे। इस तरह आप अधीर मूर्ख बनने से बच जाते हैं। शक्ति की नींव बनाने में आपको बरसों का समय लग सकता है, बहरहाल यह सुनिश्चित करें कि वह नींव सुरक्षित हो। कुछ समय चमकने वाले न बनें जो सफलता धीरे-धीरे लेकिन निश्चित रूप से बनती है, सिर्फ वही अंत तक कायम रहती है।

तात्कालिक समय। समय को विवश करने का राज़ यह है कि आप दूसरों की टाइमिंग गड़बड़ा दें। उन्हें जल्दबाजी से काम करने, इंतज़ार करने, स्वाभाविक गति

से भटकाने और उनके समय के एहसास को विकृत होने के लिए विवश कर दें। जब आप धैर्यवान रहकर सही समय का इंतज़ार करते हैं और अपने विरोधी की टाइमिंग गड़बड़ा देते हैं, तो आप आधी लड़ाई जीत लेते हैं।

लोगों से इंतज़ार करवाना समय को विवश करने का एक सशक्त तरीका है। वे नहीं जानते हैं कि आप क्या करने वाले हैं, क्योंकि घड़ी को आप नियंत्रित करते हैं। वे आपका इंतज़ार करते हैं और जल्दी ही आपको ऐसे अवसर देते हैं, जिनका आप लाभ उठा सकते हैं। इसका विपरीत प्रभाव भी इतना ही शक्तिशाली है : आप अपने विरोधियों से जल्दबाज़ी में काम करवाते हैं। उनके साथ शुरुआत तो धीमी करें, लेकिन फिर अचानक उन पर दबाव बढ़ा दें। उन्हें यह लगने दें कि हर चीज़ तत्काल हो रही है। जिन लोगों के पास सोचने का समय कम होता है, उनसे ग़लतियाँ ज़्यादा होती हैं, इसलिए उनके लिए डेडलाइन तय करें।

समापन समय। हो सकता है आप खेल को कुशलता से खेल सकते हो, हो सकता आप काम करने सही पल का इंतजार कर सकते हो, हो सकता है आप अपने प्रतियोगियो की टाइमिंग गडबड़ाकर उनकी कुशलता को प्रभावित कर सकते हो, लेकिन आपको तय तक कोई फायदा नहीं होगा, जब तक आप यह न जानते हो कि काम को पूरा कैसे करना है। धैर्य का तब तक कोई मतलब नहीं है, जब तक कि इसके साथ यह इच्छा न हो कि सही समय पर आप अपने विरोधी पर निर्ममता से हमला कर देंगे। आप समापन समय का जितना चाहे, इंतज़ार करें, लेकिन जब यह सामने आए, तो काम तत्काल पूरा कर दें। अपने विरोधी की पंगु बनाने के लिए, गति का इस्तेमाल करें।

तस्वीर : बाज़। *वह धैर्य और शांति से आसमान का चक्कर लगाता है। वह अपनी शक्तिशाली आँखों से सब कुछ देख लेता है। नीचे के लोगों को यह पता ही नहीं होता कि वह उन्हें देख रहा है। जब सही पल आता है, तो बाज़ इतनी तेजी से नीचे झपट्टा मारता है कि उससे बचा नहीं जा सकता। इससे पहले कि शिकार यह जान पाए कि क्या हो रहा है, बाज़ के नुकीले पंजों में दबकर वह आसमान में पहुँच जाता है।*

विशेषज्ञ की राय : *इंसान की परिस्थितियों में भी एक ज्वार आता है, जिस पर सवार होकर तक़दीर की मंज़िल तक पहुँचा जा सकता है, लेकिन अगर इसका लाभ न उठाया जाए, तो ज़िंदगी का सफ़र उथले पानी और दुखों में ही ख़त्म होता है।* **(जूलियस सीज़र, विलियम शेक्सपियर, 1564-1616)**

नियम 36: जो चीजें आप पा न सकें, उनका तिरस्कार करें-उन्हें नज़रअंदाज़ करना ही सर्वश्रेष्ठ प्रतिशोध है

विचार

किसी छोटी समस्या को स्वीकार करके आप उसे शक्ति प्रदान करते हैं। आप किसी दुश्मन पर जितना ज़्यादा ध्यान देते हैं, आप उसे उतना ही ज़्यादा शक्तिशाली बना देते हैं और जब आप किसी ग़लती को ठीक करने की कोशिश करते हैं, तो छोटी सी गलती भी अक्सर ज़्यादा बुरी और स्पष्ट दिखती है। कई बार चीज़ों को उनके हाल पर छोड़ देना ही सबसे अच्छा होता है। अगर आप कोई चीज़ चाहते तो हैं, लेकिन उसे पा नहीं सकते, तो उसका तिरस्कार करें। आप जितनी कम रुचि दिखाएंगे, आप उतने ही ज़्यादा श्रेष्ठ दिखेंगे।

एक बार जॉर्ज बर्नार्ड शॉ ने जी.के. चेस्टरटन के आर्थिक विचारों की अख़बार में धज्जियाँ उड़ा दीं। इस पर चेस्टरटन के मित्र उनके जवाब का इंतज़ार करने लगे। इतिहासकार हिलेयर बेलॉक ने उन्हें ऐसा न करने के लिए कोसा। इस पर चेस्टरटन ने जवाब दिया, " प्रिय बेलोक, मैंने उसे जवाब दे दिया है। शॉ जैसे वाचाल आदमी के लिए ख़ामोशी ही सबसे असहनीय जवाब है । **"द लिटिल ब्राउन बुक ऑफ़ एनेक्डोट्स, 1985, संपादक क्लिफ्टन फ्रेडिमेन**

ज़्यादातर लोगों के साथ व्यवहार करते समय अगर आप कभी-कभार थोड़े तिरस्कार का प्रयोग करेंगे, तो कोई नुकसान नहीं होगा। उसके कारण वे आपकी मित्रता को ज़्यादा महत्व देंगे। जैसी इटली की एक कहावत है, असम्मान करना सम्मान पाने का तरीका है। लेकिन अगर हम किसी व्यक्ति के बारे में सचमुच बहुत ऊँचा सोचते हैं, तो हमें उससे यह बात उसी तरह छिपाना चाहिए, जैसे यह कोई अपराध हो। ऐसा करना बहुत अच्छी बात तो नहीं है, लेकिन यह सही तकनीक है। इंसान की बात तो छोड़ ही दें, कोई कुत्ता भी बहुत ज़्यादा दयालुतापूर्ण व्यवहार बर्दाश्त नहीं कर सकता **! आर्थर शोपेनहार, 1788-1860**

शक्ति की कुंजी

इच्छा के अवसर विरोधाभासी परिणाम होते। आप किसी चीज़ को जितना ज्यादा चाहते है, आप उसका जितना ज्यादा पीछा करते है, यह आपसे उतनी ही दूर भागती है। आप जितनी ज़्यादा रुचि दिखाते हैं, आपकी इच्छित वस्तु उतनी ही दूर रहती है। इसका कारण यह है कि आपकी रुचि बहुत प्रबल है- इससे लोग अजीब महसूस

करते हैं और कई बार तो डर भी जाते हैं। अनियंत्रित इच्छा से आप कमज़ोर, अयोग्य और दयनीय नज़र आते हैं।

आप जिस चीज़ को चाहते हों, उसमें रुचि न दिखाएँ। इसके बजाय उसके प्रति तिरस्कार और नफ़रत दिखाएँ। इससे इतनी सशक्त प्रतिक्रिया उत्पन्न होगी कि आपके शिकार पगला जाएँगे। वे आपको प्रभावित करने शायद आपको हासिल करने, शायद आपको नुक़सान पहुँचाने की इच्छा से प्रतिक्रिया करेंगे। अगर वे आपको हासिल करना चाहते हैं, तो आपने प्रलोभन देने का पहला कदम सफलतापूर्वक उठा लिया है। अगर वे आपको नुकसान पहुँचाना चाहते हैं, तो आपने उन्हें विचलित कर दिया है और अपने नियमों के हिसाब से खेलने पर मजबूर कर दिया है।

तिरस्कार, राजा का विशेषाधिकार है। उसकी निगाह जिधर जाती है, वह जिस चीज़ की तरफ़ देखने का निर्णय लेता है, वही जीवित है। वह जिस चीज़ को नज़रअंदाज़ करता है, वह जिसकी तरफ़ पीठ फेर लेता है, वह मुर्दा है। यह सम्राट लुई चौदहवें का हथियार था-अगर वह किसी को पसंद नहीं करता था, तो वह ऐसा अभिनय करता था, जैसे वह व्यक्ति वहाँ हो ही नहीं। वह संवादहीनता के माध्यम से अपनी श्रेष्ठता बनाए रखता था। जब आप तिरस्कार के तुरुप का इस्तेमाल करते हैं, तो आप समय-समय पर लोगों को दिखा देते हैं कि उनके बिना भी आपका काम चल सकता है। इससे आपको शक्ति मिलती है।

अगर नज़रअंदाज़ करने से आपकी शक्ति बढ़ती है, तो इसकी विपरीत नीति यानी निष्ठा, और समर्पण से आप अक्सर कमज़ोर होते हैं। अगर आप किसी पिद्दी दुश्मन की तरफ़ ज़्यादा ध्यान देंगे, तो आप भी पिद्दी दिखने लगेंगे। इस तरह के दुश्मन को कुचलने में आपको जितना ज़्यादा समय लगेगा, दुश्मन उतना ही बड़ा लगने लगेगा।

दूसरा ख़तरा : अगर आप चिढ़ाने वाले को कुचल देते हैं या घायल कर देते हैं, तो इससे लोगों के मन में कमज़ोर पक्ष के लिए सहानुभूति उत्पन्न हो जाती है।

अपनी ग़लतियों को सुधारने की कोशिश बहुत ही लुभावना विचार लगता है, लेकिन हम जितनी ज़्यादा कोशिश करेंगे, स्थिति उतनी ही बिगड़ जाएगी। कई बार ग़लतियों को जैसे का तैसा छोड़ देना ही ज़्यादा कूटनीतिक तरीका होता है। समस्या पर ध्यान केंद्रित करने की ग़लती न करें, क्योंकि इससे यह प्रचारित होता है कि समस्या के कारण आप चिंता और तनाव में हैं। इस तरह के पैंतरे से स्थिति और बिगड़ जाती है। इसके बजाय समझदारी इसी में है कि तिरस्कार करने वाले सामंत की भूमिका

निभाएँ और समस्या के अस्तित्व को ही स्वीकार न करें। इस रणनीति पर अमल करने के कई तरीके हैं।

पहली नीति तो खट्टे अंगूर वाली नीति है। मान लीजिए आप किसी चीज़ को चाहते हैं, लेकिन आप जानते हैं कि वह आपको नहीं मिल सकती। ऐसे में आप सबसे बुरा काम यह कर सकते हैं कि आप इसकी शिकायत करके अपनी निराशा की तरफ़ लोगों का ध्यान आकर्षित करें। बहरहाल इससे बहुत ज़्यादा शक्तिशाली रणनीति यह है कि आप इस तरह काम करें, जैसे आपकी दरअसल उस चीज़ में ज़रा भी रुचि न थी, न है और न रहेगी।

दूसरी बात, जब कोई हीन व्यक्ति आप पर हमला करे, तो लोगों का ध्यान दूसरी तरफ़ मोड़ दें। इस तरह यह स्पष्ट कर दें कि आपको उस हमले का एहसास ही नहीं हुआ है। दूसरी तरफ़ देखें या मीठे अंदाज़ में जवाब दें और यह दिखाएँ कि हमले का आप पर असर ही नहीं हुआ है। इसी तरह जब आप कोई बड़ी गलती कर दें, तो सबसे अच्छी प्रतिक्रिया यह होती है कि आप ग़लती को हल्के अंदाज़ में लेकर उसकी गंभीरता को कम कर दें।

याद रखें : छोटी-छोटी दिक्क़तों और समस्याओं पर सशक्त प्रतिक्रिया यही है कि आप तिरस्कार और अवहेलना का इस्तेमाल करें। कभी यह न दिखाएं कि आप पर किसी चीज़ का असर हुआ है या आपने बुरा माना है इससे तो सिर्फ यह नज़र आता है कि आपने समस्या को स्वीकार कर लिया है। तिरस्कार एक ऐसा आहार है, जो सबसे अच्छा तभी लगता है, जब उसमें कृत्रिमता न दिखे और वह उडा हो।

तस्वीर : छोटा घाव। *यह घाव छोटा होता है, लेकिन यह कष्टकारी और परेशान करने वाला होता है। आप हर तरह की दवाई आज़माते हैं, शिकायत करते है, खुजाते हैं। डॉक्टर इसे और बिगाड़ देते हैं। वे एक छोटे से घाव को गंभीर समस्या में बदल देते हैं। अगर आपने घाव पर ध्यान ही नहीं दिया होता, तो समय इसे भर देता और आपको चिंता भी नहीं होती।*

विशेषज्ञ की राय : *यह सीखें कि तिरस्कार के तुरुप से कैसे खेला जाता है। यह प्रतिशोध की सबसे बड़ी कूटनीतिक चाल है। बहुत से लोग गुमनाम ही रह जाते, अगर उनके प्रतिष्ठित विरोधियों ने उनकी तरफ़ ध्यान नहीं दिया होता। गुमनामी जैसा कोई प्रतिशोध नहीं है, क्योंकि यह अयोग्य लोगों की क़द्र है, जो अपनी बनाई शुन्यता की मिट्टी में मिल जाते हैं।* **(वाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)**

नियम 37: चकाचौंध का आभामंडल बनाएँ

विचार

प्रबल छवि और प्रतीकात्मक मुद्राएँ शक्ति का आभामंडल बनाती हैं सब उन पर प्रतिक्रिया करते हैं। अपने आस-पास के लोगों के सामने नाटक करें। इस नाटक में रोचक तस्वीरें और चमकते प्रतीक भी होने चाहिए, जो आपकी उपस्थिति को बढ़ा-चढ़ाकर बताते हों। दिखावे की चकाचौंध में कोई भी इस तरफ़ ध्यान नहीं देगा कि आप दरअसल क्या कर रहे हैं।

क्योटो में साकामोटोया हेचिग्वान नाम का एक आदमी था... जब सम्राट हिदेयोशी ने 1588 के दसवें महीने में अपनी बैठक (चाय पार्टी) बुलाई, तो हेचिग्वान ने सात फुट ऊँची रस्सी पर नौ फुट की बड़ी लाल छतरी तान दी। उसने हैंडल की परिधि में दो फुट तक सरकंडों की कतार इस तरह बांध दी, ताकि सूर्य की किरणें इससे परावर्तित हो जाएँ और छाते के रंगों को चारों तरफ़ छितरा दें। यह देखकर हिदेयोशी इतना खुश हुआ कि उसने पुरस्कार में हेचिग्वान के सभी टैक्स माफ़ कर दिए I **ए.एल. सैडलर, चा-नो-यू जापानीज़ टी सेरेमनी, 1933**

शक्ति की कुंजी

अपनी पैरवी करने के लिए शवों का इस्तेमाल करने में जोखिम होता है। शब्द खतरनाक तीर है और अक्सर लक्ष्य से दूर जाकर गिरते हैं। लोग हमें मनाने के लिए जिन शब्दों का इस्तेमाल करते हैं, ये दरअसल हमें अपने शवों पर सोचने के लिए आमंत्रित करते हैं। हम उनके कहे शब्दों पर विचार करते हैं और अंत में उनके अर्थ की विपरीत बात पर विश्वास करते है (यह हमारे दुष्ट स्वभाव का हिस्सा है)। कई बार हमें किसी व्यक्ति के शब्दों से हमें चोट पहुँचती है, जबकि उसका ऐसा कोई इरादा नहीं था।

दूसरी तरफ दृश्य शब्दों के जाल में शॉर्ट-सर्किट कर देता है। इससे भावनात्मक शक्ति और तात्कालिकता उत्पन्न होती है, जिसमें सोचने और शक करने के लिए जगह ही नहीं होती है। संगीत की तरह ही यह भी तार्किक विचारों के ऊपर छलांग लगाता है।

समझ लें : शब्दों के कारण आप रक्षात्मक स्थिति में पहुंचते हैं। अगर आपको स्पष्टीकरण देना पड़े, तो इसका मतलब यह है कि आपकी शक्ति पर प्रश्नचिन्ह लग चुके हैं। दूसरी तरफ़ छवि खुदबखुद जवाब होती है। यह सवालों को हताश करती है, सशक्त साहचर्य उत्पन्न करती है, अनचाही व्याख्या का विरोध करती है, तत्काल संप्रेषण करती है और ऐसे बंधन बाँधती है, जो सामाजिक भिन्नताओं से ऊपर होते हैं। शब्दों से तर्क और मतभेद उत्पन्न होते हैं; छवियाँ लोगों को एक सूत्र में जोड़ती हैं। छवियाँ शक्ति का मूल साधन हैं।

प्रतीक में भी यही शक्ति होती है, चाहे यह शाब्दिक वर्णन हो, जैसे " सूर्य राजा। " प्रतीकात्मक वस्तु किसी मूर्त या अमूर्त वस्तु की ओर इशारा करती है। भाववाचक अवधारणा देशभक्ति, साहस, प्रेम भावनात्मक और सशक्त साहचर्यों से भरी होती है।

रोमन शासक कॉन्स्टेन्टाइन अपने ज़्यादातर जीवन में सूर्य की पूजा करते रहे, लेकिन एक दिन सूर्य की तरफ़ देखते समय उन्हें उस पर क्रॉस की छवि दिखाई दी। इसे देखने के बाद उन्हें एक नए धर्म के उदय का सबूत मिल गया और कुछ समय बाद वे ईसाई बन गए। यही नहीं, उन्होंने पूरे रोमन साम्राज्य का ईसाई धर्म में धर्मांतरण करवा दिया। दुनिया भर के भाषण और धार्मिक प्रवचन भी उन पर इतना सशक्त प्रभाव नहीं डाल सकते थे। ऐसी छवियों और प्रतीकों को खोजें तथा उनसे जुड़ें, जो इस तरह तत्काल प्रभावित करें। ऐसा करने पर आप बहुत ज़्यादा शक्तिशाली बन जाएँगे।

छवियों और प्रतीकों का ऐसा नया संयोग सबसे ज़्यादा असरदार होता है, जिसे इससे पहले एक साथ कभी न देखा गया हो, लेकिन उनके साथ मिलने से आपका नया विचार, संदेश, धर्म स्पष्ट रूप से प्रदर्शित होता हो। पुरानी छवियों और प्रतीकों के माध्यम से नई छवियों व प्रतीकों की रचना का एक काव्यात्मक प्रभाव पड़ता है। देखने वाले उनका ज़्यादा ही अर्थ लगा लेते हैं और उन्हें सहभागिता का एहसास होता है।

अपने दल या समूह को प्रेरित करने, उत्साह बढ़ाने और एकता बढ़ाने के लिए प्रतीकों की शक्ति का प्रयोग करें। 1648 में फ्रांसीसी सम्राट के ख़िलाफ़ विद्रोह के दौरान विद्रोहियों ने सम्राट के वफ़ादारों की तुलना गुलेल से की, जिससे छोटे बच्चे बड़े बच्चों को डराते थे। कार्डिनल रेट्ज़ ने इस अपमानजनक बात को विद्रोहियों का प्रतीक बनाने का फैसला किया। जल्दी ही विद्रोह का नाम इसी बात पर पड़ गया। वे

गुलेल के प्रतीक को अपने हैट पर लगाने लगे और यह शब्द उनका नारा बन गया। इसके बिना विद्रोह टाय-टायें फिस्स हो गया होता। हमेशा अपने उद्देश्य का प्रतिनिधित्व करने के लिए एक प्रतीक खोजें भावनात्मक साहचर्य जितने ज़्यादा होंगे, उतना ही अच्छा होगा। छवियों और प्रतीकों का प्रयोग करने का सबसे अच्छा तरीका उन्हें भव्य तस्वीर का रूप देना है, ताकि लोगों में आश्चर्यमिश्रित भय उत्पन्न हो और वे अप्रिय वास्तविकताओं को भूल जाएँ। यह करना आसान है : लोग भव्य और जीवन से बड़ी चीज़ों से प्रेम करते हैं। अगर आप उनकी भावनाओं को उकसाएँगे, तो वे झुंड बनाकर आपके भव्य दृश्य तक आ जाएंगे। उनके दिलों तक पहुँचने का सबसे आसान तरीका उन्हें भव्य तस्वीर दिखाना है।

तस्वीर : क्रॉस और सूर्य। *सलीब और जलन पूर्ण चमक। दोनों को साथ रख दिया जाए, तो एक नई सच्चाई पैदा हो जाती है और एक नई शक्ति का उदय होता है। प्रतीक किसी स्पष्टीकरण की आवश्यकता नहीं है।*

विशेषज्ञ की राय : *लोग हमेशा चीज़ों के सतही रूप से प्रभावित होते हैं... राजा को हमेशा समय-समय पर लोगों को उत्सवों और तमाशों में व्यस्त रखना चाहिए।* **(निकोलो मैकियावली, 1469-1527)**

नियम 38: जैसा चाहे सोचें, लेकिन व्यवहार सबके जैसा करें

विचार

अगर आप समय के खिलाफ़ चलते नज़र आएंगे, अगर आप अपारंपरिक विचारों और अप्रचलित तौर-तरीकों को प्रदर्शित करेंगे, तो लोग सोचेंगे कि आप सिर्फ उनका ध्यान खींचना चाहते हैं, इसलिए वे आपको हिकारत से देखेंगे। चूंकि आपने उन्हें हीन महसूस कराया है, इसलिए आपको दंड देने का रास्ता खोज लेंगे। यह ज़्यादा सुरक्षित है कि आप सबके साथ घुल-मिल जाएँ और सामान्य दिखने का अभ्यास करें। अपने मौलिक विचार सिर्फ सहिष्णु मित्रों या उन्हीं को बताएं, जिन पर आपको भरोसा हो कि वे आपके अनूठेपन की कद्र करेंगे।

नागरिक और यात्री | *नागरिक ने कहा, " यात्री, अपने चारों तरफ़ देखो। यह दुनिया का सबसे बड़ा बाजार है।" यात्री ने कहा, " बिलकुल नहीं।" नागरिक ने कहा, " शायद यह सबसे बड़ा बाजार तो नहीं है, लेकिन यह है बहुत अच्छा।" यात्री ने कहा, " तुम निश्चित रूप से गलत हो।" मैं तुम्हें बता सकता हूँ कि दुनिया का सबसे बड़ा या अच्छा बाज़ार कौन सा है ... " उस शहर के नागरिकों ने उस अजनबी यात्री को शाम के धुंधलके में दफ़न कर दिया।* **फ्रेवल्स, रॉबर्ट लुई स्टीवेन्सन, 1850-1894**

अगर मैकियावली का शिष्य कोई राजा होता, तो उसने उसे करने के लिए पहली चीज़ यह दी होती कि वह मैकियावली के सिद्धांतों के खिलाफ़ कोई पुस्तक लिखे I **वोल्टेयर, 1694-1778**

शक्ति की कुंजी

हम सब झूठ बोलते हैं और अपनी सच्ची भावनाएँ छिपाते हैं, क्योंकि पूर्णता सच्ची अभिव्यक्ति सामाजिक रूप से असंभव है। बचपन से ही हम अपने विचार छिपाना सीख लेते हैं और कष्टकारी तथा असुरक्षित लोगों को वह बताते हैं, जो वे सुनना चाहते हैं। हम बहुत सावधानी से बोलते हैं, ताकि उन्हें हमारी बात बुरी न लग जाए। हममें से ज़्यादातर लोगों के लिए यह स्वाभाविक है। कई ऐसे विचार और सिद्धांत हैं, जिन्हें अधिकांश लोग स्वीकार करते हैं और इस बारे में बहस करना बेकार है। हम उसी चीज़ पर भरोसा करते हैं, जिस पर हम भरोसा करना चाहते हैं, लेकिन हम नकाब पहन लेते हैं।

बहरहाल ऐसे लोग भी होते हैं, जो अपनी स्वतंत्रता पर लगे इस तरह के बंधनों को असहनीय मानते हैं। वे अपने सिद्धांतों और विश्वासों की श्रेष्ठता साबित करना चाहते हैं। हालांकि उनके तर्क सिर्फ कुछ लोगों को ही सही लगते हैं, जबकि ज़्यादातर लोग उनसे चिढ़ जाते हैं। तर्क काम नहीं करते हैं, इसकी वजह यह है कि ज़्यादातर लोग बिना सोचे-समझे अपने विचारों और सिद्धांतों को मानते चले जाते हैं। उनकी मान्यताओं में प्रबल भावनात्मक तत्व होता है। वे अपने सोचने की आदतों को दोबारा नहीं ढालना चाहते हैं और जब आप उन्हें चुनौती देते हैं (चाहे आप अपने तर्कों द्वारा प्रत्यक्ष रूप से दें या अपने व्यवहार द्वारा अप्रत्यक्ष रूप से दें), तो वे चिढ़ जाते हैं।

समझदार और चतुर लोग जल्दी ही यह सीख लेते हैं कि चाहे उन्हें परंपरा पर विश्वास हो या न हो, उन्हें पारंपरिक व्यवहार करना चाहिए और परंपरागत विचार व्यक्त करना चाहिए। इस तरह ख़ुद को ढालने से इन लोगों को यह शक्ति मिल जाती है कि वे अपने मनचाहे विचार सोच सकते हैं और उन्हें अपने मनचाहे लोगों के सामने व्यक्त कर सकते हैं, लेकिन उन्हें अकेलापन नहीं झेलना पड़ता। शक्तिशाली स्थिति में आने के बाद वे एक बड़े समूह को अपने विचारों के सही होने के बारे में विश्वास दिला सकते हैं शायद अप्रत्यक्ष रूप से काम करके।

यह कल्पना करने की मूर्खता न करें कि आज के समय में पुरानी परंपराएँ ख़त्म हो चुकी हैं। उदाहरण के लिए, जोनस साक ने सोचा कि विज्ञान राजनीति और प्रोटोकॉल से आगे निकल चुका है। इसलिए पोलियो के टीके की खोज में उन्होंने सारे नियम तोड़ डाले। वैज्ञानिक समुदाय को दिखाने से पहले अपनी खोज जनता के सामने ले जाकर उन्होंने टीके का सारा श्रेय ले लिया। उन्होंने उन वैज्ञानिकों के योगदान को स्वीकार नहीं किया, जिन्होंने उन्हें राह दिखाई थी। नतीजा यह हुआ कि वे स्टार बन गए। जनता उनसे प्रेम करती थी, लेकिन वैज्ञानिक उनसे दूर ही रहते थे। अपने समुदाय की परंपराओं की अवज्ञा के कारण वे अलग-थलग पड़ गए। उन्होंने इस दूरी को पाटने के लिए बरसों तक कोशिश की और धनराशि तथा सहयोग के लिए संघर्ष किया।

शक्तिशाली लोग न सिर्फ जोनस साक जैसे अपराध से बचते हैं, बल्कि वे चालाक लोमड़ी का अभिनय करना भी सीख लेते हैं और आम आदमी होने का नाटक करते हैं। चतुर कलाकारों और राजनेताओं की सदियों से यही नीति रही है। जूलियस सीज़र और फ्रैंकलिन डी . रूजवेल्ट जैसे नेताओं ने आम आदमी जैसा दिखने के लिए अपने स्वाभाविक सामंती स्वरूप को बदला। उन्होंने इसे छोटी-छोटी

प्रतीकात्मक मुद्राओं में व्यक्त किया, ताकि लोग देख सकें कि उनके ऊँचे पद पर पहुँचने के बावजूद वे आम जनता के जीवनमूल्यों पर चलते हैं।

इस व्यवहार का तार्किक विस्तार यह है कि आप हर एक के सामने उस जैसे हो जाएँ। यह योग्यता अमूल्य है। समाज में जाने पर अपने खुद के विचारों व जीवनमूल्यों को पीछे छोड़ दें और उस नक़ाब को लगा लें, जो उस समूह में लगाना सबसे उचित है। बिस्मार्क ने यह खेल बरसों तक खेला उस समय ऐसे लोग थे, जो अस्पष्ट रूप से उनके इरादे समझते थे, लेकिन बहुत स्पष्टता से नहीं समझते थे। लोग आपका डाला दाना आसानी से निगल लेंगे। कारण यह है कि उन्हें यह विश्वास हो जाएगा कि आपके विचार भी उनके जैसे हैं। यह उन्हें अपनी चापलूसी लगेगी। अगर आप सावधान रहें, तो वे आपको पाखंडी नहीं मानेंगे। जब तक आप खुद ही उन्हें अपनी असली विचार नहीं बताएँगे, तब तक वे आप पर पाखंड का आरोप लगा भी कैसे सकते हैं? न ही वे आपको जीवनमूल्यों से हीन मानेंगे। जाहिर है, उनके साथ रहते समय आपके जीवनमूल्य भी उन्हीं जैसे दिखते हैं।

तस्वीरः काली भेड़ | *भेड़ों का झुंड काली काली भेड़ को दूर रखता है, क्योंकि उन्हें यह विश्वास नहीं होता कि काली भेड़ उनमें से एक है। इसलिए काली भेड़ झुंड से पीछे रह जाती है या दूर चलती है, जहाँ भेड़िए इसे फंसा लेते हैं और खा जाते हैं। झुंड के संख्या में शक्ति होती है। अपनी भिन्नताओं को अपने मन में ही रखें, उन्हें सबके सामने उजागर न करें।*

विशेषज्ञ की राय : *कुत्तों को पवित्र चीजें न दें। सुअरों की तरफ़ मोती न उछालें, क्योंकि वे उन पर पैर रखकर उन्हें चूर- चूर कर देंगे और आप पर हमला कर देंगे।* **(ईसा मसीह, मैथ्यू 7 : 6)**

नियम 39: मछली पकड़ने के लिए पानी हिलाएँ

विचार

क्रोध और भावनाएँ रणनीति की दृष्टि से नुकसान पहुंचाती हैं। आपको हमेशा शांत और उद्देश्य पर केंद्रित रहना चाहिए। स्वयं शांत रहते हुए अगर आप अपने शत्रुओं को गुस्सा दिला सकें, तो आपको निश्चित रूप से लाभ होता है। अपने शत्रुओं को असंतुलित कर दें। उनके दंभ में कोई दरार खोजें, जिसके द्वारा आप उन्हें हिला सकें। अगर आप ऐसा करेंगे, तो उनकी बागडोर आपके हाथ में होगी। |

अगर संभव हो, तो किसी के प्रति शत्रुता महसूस नहीं करना चाहिए... किसी से गुस्से में बोलना, शब्दों या हावभाव से नफ़रत का प्रदर्शन करना अनावश्यक तो है ही, ख़तरनाक, मूर्खतापूर्ण और घटिया भी है। गुस्सा या नफ़रत कभी नहीं दिखाना चाहिए। आपको जो कुछ भी दिखाना हो, अपने काम से दिखाएँ। कर्म करते समय आपकी भावनाएँ अधिक प्रभावी होंगी, क्योंकि आपने किसी और तरीके से उनका प्रदर्शन नहीं किया है। सिर्फ ठंडे खून वाले जानवरों का काटना ही ज़हरीला होता है **। आर्थर शोपेनहार, 1788-1860**

द्वितीय श्रेणी के एक अफसर किनयो का एक भाई था, जिसे पुरोहित योगाकू कहा जाता था। वह बहुत बुरे स्वभाव का था। उसके मठ के पास बिच्छू-बूटी का एक बड़ा पेड़ था, इसलिए लोगों ने उसका नाम बिच्छू-बूटी पुरोहित रख दिया। पुरोहित ने कहा, " यह कितना घटिया नाम है।" उसने पेड़ कटवा दिया, लेकिन उसका ठूँठ फिर भी बचा रह गया। लोग अब उसे ठूँठ पुरोहित कहने लगे। पहले से भी ज़्यादा गुस्सा होकर पुरोहित ने उस ठूँठ को भी उखड़वा कर दूर फिंकवा दिया, लेकिन इससे वहाँ पर गड्ढा हो गया। अब लोग उसे गड्ढा पुरोहित कहने लगे **। आइडलनेस, केंको, जापान, चौदहवीं सदी**

शक्ति की कुंजी

गुस्सैल लोग आम तौर पर मूर्ख नज़र आते हैं . क्योंकि वे छोटे से कारण पर बहुत ज़्यादा प्रतिक्रिया करते हैं। वे चीज़ों को कुछ ज़्यादा हो गंभीरता से ले लेते हैं और अपनी चोट या अपमान को बढ़ा-चढ़ाकर महसूस करते हैं। वे अपमान के प्रति बहुत संवेदनशील होते हैं और यह देखना मज़ेदार होता है कि वे हर चीज़ को व्यक्तिगत मान लेते हैं। इससे भी मज़ेदार बात यह है कि वे यह मानते हैं कि उनका गुस्सा शक्ति का प्रतीक है। सच्चाई इसके विपरीत है। चिड़चिड़ापन शक्ति की नहीं, कमज़ोरी की निशानी है। हो सकता है लोग अस्थायी रूप से आपके भावावेश से

सहम जाएं, लेकिन उनके मन में आपके प्रति सम्मान नहीं रहेगा। वे यह भी समझ लेते हैं कि जिस व्यक्ति में इतना कम आत्म-नियंत्रण है, उसे वे आसानी से नष्ट कर सकते हैं।

बहरहाल, इसका समाधान यह नहीं है कि हम अपने गुस्से या भावनात्मक प्रतिक्रियाओं का दमन कर दें। दमन हमारी ऊर्जा को निचोड़ लेता है और हमारे व्यवहार को अजीब बना देता है। इसके बजाय हमें अपना दृष्टिकोण बदलना चाहिए। हमें यह एहसास होना चाहिए कि सामाजिक क्षेत्र और शक्ति के खेल में कुछ भी व्यक्तिगत नहीं है।

हर व्यक्ति घटनाओं की ऐसी श्रृंखला में उलझा हुआ है, जो बहुत पहले शुरू हुई थीं। हमारा गुस्सा अक्सर हमारे बचपन की समस्याओं से उत्पन्न होता है, हमारे माता-पिता का गुस्सा उनके बचपन की समस्याओं से उत्पन्न होता है, और इसी तरह सिलसिला चलता रहता है। हमारे गुस्से की जड़ें दूसरों द्वारा अब तक हमारे साथ किए गए व्यवहार में होती हैं। हमारे गुस्से की जड़ें उन असफलताओं तथा दुखों में होती हैं, जिन्हें हमने जिंदगी में झेला है। जब कोई व्यक्ति अक्सर हमें गुस्सा दिलाता है, तो बात इतनी सी नहीं होती। यह इससे जटिल मामला है। उस व्यक्ति ने हमारे साथ क्या किया, बात इससे बहुत आगे तक जाती है। अगर कोई व्यक्ति आप पर आगबबूला हो जाता है (और आपको ऐसा लगता है कि आपकी ग़लती की तुलना में उसका गुस्सा बहुत ज़्यादा है) तो आपको खुद को यह याद दिलाना चाहिए कि उसका पूरा गुस्सा शायद आप पर केंद्रित नहीं है। यह मुगालता न पालें। उस गुस्से का कारण इससे कहीं ज़्यादा बड़ा और पुराना है। इसमें उसकी जिंदगी के दर्जनों पुराने घाव शामिल हैं और यह इतना मूल्यवान नहीं है कि उसे समछाने की झंझट मोल ली जाए। किसी के गुस्से या भावनात्मक आवेश को व्यक्तिगत वैमनस्य के रूप में न देखें, इसे तो इस रूप में देखें कि सामने वाला आप पर शक्ति पाने के लिए यह चाल चल रहा है। वह आहत भावनाओं और गुस्से के पीछे छिपकर आपको नियंत्रित करने या सज़ा देने की कोशिश कर रहा है।

जब आप अपना नज़रिया बदल लेंगे, तो आप ज़्यादा स्पष्टता और ऊर्जा के साथ शक्ति का यह खेल खेल सकेंगे। तब आप अति-प्रतिक्रिया करने और लोगों की भावनाओं में उलझने के बजाय उनके गुस्से से लाभ उठा पाएंगे।

तीसरी सदी में थ्री किंगडम्स नाम का महत्वपूर्ण युद्ध हुआ। इसमें साओ-साओ नाम के सेनापति के सलाहकारों के हाथ कुछ ऐसे दस्तावेज लग गए, जिनसे यह पता चला

कि उनके कुछ जनरलों, ने दुश्मन के साथ मिलकर षड्यंत्र किया था। उन्होंने सेनापति को सलाह दी कि वह उन जनरलों को गिरफ्तार करके सज़ा दे, लेकिन सेनापति ने ऐसा नहीं किया। इसके बजाय उसने दस्तावेज़ों को जलाने और मामले को भूल जाने का आदेश दिया। यह युद्ध का निर्णायक पल था और उस समय विचलित होने या न्यायपूर्ण काम करने से जीतना मुश्किल हो जाता। उसके गुस्से भरे काम से लोगों का ध्यान जनरलों की गद्दारी की तरफ़ जाता, जिससे सैनिकों का मनोबल कम हो जाता। न्याय तो बाद में भी हो सकता था। गद्दार जनरलों को सज़ा तो बाद में भी दी जा सकती यो। साओ-साओ ने अपने दिमाग का इस्तेमाल करके सही निर्णय लिया।

गुस्सा सिर्फ आपके विकल्पों को कम करता है और शक्तिशाली व्यक्ति विकल्पों के बिना फल-फूल नहीं सकता। जब आप यह सीख जाते हैं कि मामलों को व्यक्तिगत नहीं मानना है और अपनी भावनात्मक प्रतिक्रियाओं पर काबू रखना है, तो आप में ज़बर्दस्त शक्ति आ जाती है : अब आप दूसरों की भावनात्मक प्रतिक्रियाओं से खेल सकते हैं। असुरक्षित लोगों को काम करने के लिए उकसाने का तरीका यह है कि आप उनकी मर्दानगी पर संदेह प्रकट करें और उन्हें आसान विजय की संभावना दिखाए। गर्ममिज़ाज दुश्मन के सामने सबसे अच्छी प्रतिक्रिया यही है कि कोई प्रतिक्रिया ही न की जाए। जब बाक़ी सबका दिमाग़ गर्म हो रहा है, तो ठंडे दिमाग वाले व्यक्ति से ज़्यादा गुस्सा दिलाने वाली और कोई चीज़ नहीं है। अगर लोगों को विचलित करने से आपको लाभ होता है, तो सामंतों की तरह बोरियत भरी मुद्रा का नाटक करें : यह मुद्रा मखौल उड़ाने वाली या विजयी नहीं होना चाहिए, बल्कि सिर्फ़ उदासीन होना चाहिए। इससे उनका फ़्यूज़ उड़ जाएगा। जब वे गुस्से की बौखलाहट से खुद को लज्जित करेंगे, तो आप कई जीतें हासिल करेंगे। इनमें से एक जीत यह है कि उनके बचपने के बावजूद आपने अपनी गरिमा और शांति कायम रखी है।

तस्वीर : मछलियों से भरा तालाब। *पानी स्वच्छ व शांत है और मछलियाँ सतह के काफ़ी नीचे हैं। पानी को हिलाएँ, तो वे ऊपर आ जाएंगी। पानी को कुछ और ज़्यादा हिलाएंगे, तो उन्हें गुस्सा आ जाएगा और वे सतह पर आकर सबसे पास वाली चीज़ को काटने लगेंगी-जिसमें ताज़ा दाना लगा हुक भी शामिल होगा।*

विशेषज्ञ की राय : *अगर आपका विरोधी गुस्सैल है, तो उसे चिढ़ाने की कोशिश करें। अगर वह दंभी है, तो उसके गर्व को हवा देने की कोशिश करें... जो व्यक्ति अपने शत्रु से कदम बढ़वाने में कुशल होता है, वह इस तरह अपनी मनचाही स्थिति पैदा कर लेता है और शत्रु से अपनी इच्छा के अनुसार काम करवाता है। वह शत्रु को ऐसा प्रलोभन देता है, जिस पर वह निश्चित प्रतिक्रिया करता है। वह उस दाने या प्रलोभन को दिखाकर शत्रु से*

क़दम बढ़वाता है और फिर अपने चुने हुए सैनिकों के साथ उस पर हमला कर देता है। (**सुन त्सू, चौथी सदी, ई.पू.**)

नियम 40: मुफ़्त लंच का तिरस्कार करें

विचार

मुफ्त में मिली चीज़ ख़तरनाक होती है। आम तौर पर इसमें कोई चाल या एहसान छिपा होता है। जिस वस्तु का कोई मूल्य होता है, वह कीमत चुकाने लायक होती है। जब आप क़ीमत चुकाते हैं, तो आप कृतज्ञता, अपराधबोध और धोखे से बचे रहते हैं। अक्सर पूरी कीमत चुकाने में ही समझदारी होती है-उत्कृष्टता के साथ किसी तरह का समझौता नहीं करना चाहिए। अपने धन को उदारता से ख़र्च करें और इसे प्रवाहित होने दें। उदारता शक्ति की निशानी है और इसे खींचने वाला चुंबक भी है।

एक कंजूस ने अपनी सारी संपत्ति को सुरक्षित रखने के लिए सब कुछ बेच दिया और सोने का एक बड़ा ढेला खरीद लिया, जिसे उसने ज़मीन में एक गड्ढे में छिपा दिया। इसके बाद वह हर दिन उसे देखने जाता था। इससे उसके एक नौकर की उत्सुकता जाग गई। उसे शक हो गया कि मालिक ने वहाँ पर ख़ज़ाना छिपाकर रखा होगा। जब मालिक वहाँ से चला गया, तो वह उस जगह पर गया और उसने सोने का ढेला चुरा लिया। जब कंजूस अगले दिन अपना ख़ज़ाना देखने गया और उसे वह जगह खाली मिली, तो वह रोने लगा और अपने बाल नोंचने लगा। एक पड़ोसी ने जब उसे इतना दुखी देखा और उसे कारण पता चला, तो वह बोला, " चिंता मत करो ! एक बड़ा सा पत्थर उठाकर उसी जगह पर रख दो और उसे ही अपना सोने का ढेला मान लो। चूँकि तुम उसका इस्तेमाल तो करना ही नहीं चाहते थे, इसलिए पत्थर और सोने के ढेर में कोई फ़र्क नहीं है।" धन का मूल्य उसका स्वामी बनने में नहीं, बल्कि उसका उपभोग करने में है । **फ्रेबल्स, ईसप, छठी सदी ई.पू.**

धन एवं शक्ति

शक्ति के क्षेत्र में हर चीज़ का मूल्यांकन उसकी कीमत के आधार पर किया जाना चाहिए . क्योंकि हर चीज़ की एक कीमत होती है। मुफ्त या बहुत सस्ते में जो दिया जाता है उसकी अक्सर एक मनोवैज्ञानिक कीमत होती है एहसान की जटिल भावना, गुणवत्ता के साथ समझौता, समझौते के कारण उत्पन्न असुरक्षा आदि। शक्तिशाली व्यक्ति जल्दी ही अपने सबसे बहुमूल्य संसाधनों यानी अपनी स्वतंत्रता और चाल चलने की जगह को सुरक्षित रखना सीख लेते हैं। पूरी कीमत चुकाकर वे ख़तरनाक बंधनों और चिंताओं से मुक्त रहते हैं।

धन के मामले में उदार और लचीला बनना रणनीतिक उदारता के मूल्य भी सिखाता है, जो इस पुरानी चाल का ही दूसरा रूप है, " लेने से पहले दें। " उचित उपहार

देकर आप सामने वाले पर एहसान लाद देते हैं। उदारता से लोग अक्सर नर्म पड़ जाते हैं। फिर उन्हें धोखा दिया जा सकता है। उदारता की छवि के कारण लोग आपकी तारीफ करते हैं और आपकी चालों की तरफ़ उनका ध्यान नहीं जाता।

अगर एक व्यक्ति धन के साथ खेलता है, तो हज़ारों लोग धन का रचनात्मक और रणनीतिक प्रयोग करने से कतराते हैं और इस तरह अपने ही पैरों पर कुल्हाड़ी मार लेते हैं। इस तरह के लोग अक्सर शक्तिशाली लोगों के विपरीत ध्रुव पर रहते हैं और आपको उन्हें पहचानना सीख लेना चाहिए, ताकि आप उनके जहरीले स्वभाव से बच सके या उनकी कठोरता से लाभ उठा सकें।

लोभी मछली। लोभी मछली धन को ही देखती है, मानवीय पहलू को नहीं देखती। ये लोग भावहीन और बेरहम होते हैं। वे सिर्फ बेजान खुद बैलेंस शीट को ही देखते हैं। दौलत का पीछा करते समय ये लोग दूसरों को या तो प्यादा समझते हैं या फिर बाधा। वे दूसरों की भावनाओं को कुचलते हैं और मूल्यवान सहयोगियों को दूर कर लेते हैं। कोई भी व्यक्ति लोभी मछली जैसे लोगों के साथ काम नहीं करना चाहता है और बरसों बाद वे अंत में अकेले रह जाते हैं, जिससे अक्सर वे बर्बाद हो जाते हैं। उन्हें धोखा देना आसान है : सिर्फ आसान धन का दाना डालकर उन्हें ललचाएँ। वे न सिर्फ दाना, बल्कि धागा, काँटा, लाइन, डंडा सब कुछ निगल जाएँगे। वे आपका शोषण करें, इससे पहले या तो उनसे बचकर निकल जाएँ या फिर उनके लोभ से लाभ उठाएँ।

भाव-ताव का राक्षस। शक्तिशाली लोग हर चीज़ का मूल्यांकन इस बात से करते हैं कि इसकी लागत क्या है, सिर्फ पैसों की नहीं, बल्कि समय, गरिमा, और मानसिक शांति की भी और यही भाव-ताव करने वाले लोग नहीं कर सकते। भाव-ताव करते समय वे अपना कीमती समय बर्बाद करते हैं। वे हमेशा यही चिंता करते रहते हैं कि उन्हें कोई चीज़ थोड़े कम दाम पर कहाँ मिल सकती है। इसके अलावा, भाव ताव करने के बाद ये जो सामान खरीदते हैं, वह अक्सर घटिया होता है। शायद उसमें महंगी मरम्मत की जरूरत होती है या फिर उसे अच्छी क्वालिटी की चीज से ज्यादा जल्दी बदलना पड़ता है। इस तरह के लोग सिर्फ खुद को नुकसान पहुंचाते हैं, लेकिन उनका नजरिया संक्रामक होता है।

परपीडक। आर्थिक रूप से परपीड़क लोग शक्ति के बहुत खतरनाक खेल खेलते हैं और अपनी शक्ति को प्रकट करने के लिए धन का इस्तेमाल करते हैं। उदाहरण के लिए, वे धन देने से पहले आपको इंतज़ार करवाते हैं और आपसे यह वादा करते हैं

कि उन्होंने चेक डाक से भिजवा दिया है। परपीड़क यह सोचते हैं कि अगर वे किसी को धन दे रहे हैं, तो उन्हें बदले में उस व्यक्ति को परेशान करने का अधिकार मिल गया है। उन्हें धन के मामले में दरबारी गुणों का कोई एहसास ही नहीं होता। अगर आप इतने दुर्भाग्यशाली हैं कि ऐसे व्यक्ति के साथ संबंधित हो चुके हों, तो उसके इन ख़तरनाक खेलों में उलझने के बजाय आर्थिक नुकसान उठाना ही लंबे समय में बेहतर होता है।

बेहद उदारता। उदारता शक्ति के क्षेत्र में एक निश्चित भूमिका निभाती है : यह लोगों को आकर्षित करती है, उन्हें नर्म बनाती है, उन्हें सहयोगी बनाती है। लेकिन इसका प्रयोग रणनीतिक रूप से किया जाना चाहिए और आपके मस्तिष्क में एक निश्चित लक्ष्य होना चाहिए। दूसरी तरफ़, बेहद उदार लोग सिर्फ इसलिए उदार होते हैं, क्योंकि ये सबका प्रेम और प्रशंसा चाहते हैं। चूंकि उदारता दिखाते समय ये पात्र और कुपात्र पर विचार नहीं करते हैं, इसलिए हो सकता है कि उनकी उदारता का मनचाहा असर ही न हो। अगर वे सबको देते हैं, तो पाने वाला खुद को ख़ास क्यों समझेगा? हालाँकि बेहद उदार लोगों को अपना निशाना बनाना आकर्षक लग सकता है, लेकिन इस तरह के लोगों के साथ किसी भी संबंध में आप अक्सर उनकी भावनात्मक ज़रूरतों का बोझ महसूस करेंगे।

तस्वीर : नदी। *खुद की रक्षा करने या अपने संसाधनों को बचाने के लिए आप इस पर बाँध बना देते हैं। बहरहाल जल्दी ही पानी ठहर जाता है और संक्रमित हो जाता है। इस ठहरे पानी में बहुत घटिया प्राणी ही जिंदा रह सकते हैं। कोई भी वहाँ यात्रा नहीं करता है और सारा व्यवसाय ठप्प हो जाता है। बाँध को गिरा दें। बहते पानी से हमेशा प्रचुरता, दौलत और शक्ति पैदा होती है। नदी में समय-समय पर बाढ़ आनी ही चाहिए, ताकि अच्छी चीजें समद्ध हो सकें।*

विशेषज्ञ की राय : *जो बड़ा आदमी कंजूस होता है, वह महामूर्ख होता है। उच्च पदों पर बैठे आदमी के लिए कंजूसी से ज़्यादा हानिकारक कोई अवगुण नहीं होता है। कंजूस व्यक्ति न तो देशों को जीत सकता है, न ही वह लॉर्ड की पदवी पा सकता है, क्योंकि उसके पास पर्याप्त मित्र नहीं होते हैं, जिनके द्वारा वह अपनी इच्छा पूरी कर सके। जो भी मित्र बनाना चाहता है, उसे अपनी वस्तुओं से ज़्यादा प्रेम नहीं करना चाहिए, बल्कि उचित तोहफ़े देकर मित्र बनाना चाहिए, क्योंकि जिस तरह चुंबक लोहे को आकर्षित करता है, उसी तरह सोना-चाँदी के तोहफ़े लोगों के दिल को आकर्षित करते हैं।* **(द रोमांस ऑफ़ द रोज़, गिलॉमे द लॉरिस, 1200-1238)**

नियम 41: महान व्यक्ति का अनुसरण न करें

विचार

जो पहली बार होता है, वह हमेशा बाद में होने वाले से ज़्यादा अच्छा और मौलिक दिखता है। अगर आप किसी महान व्यक्ति के उत्तराधिकारी या किसी मशहूर पिता की संतान हैं, तो आपको उनसे ज़्यादा चमकने के लिए उनसे दोगुनी उपलब्धियाँ हासिल करनी होंगी। कहीं आप उनकी छाया में खोकर न रह जाएँ या ऐसे अतीत में उलझकर न रह जाएं, जिसका निर्माण आपने नहीं किया है। राह बदलकर अपनी पहचान और अपना खुद का नाम स्थापित करें। दबंग पिता के चंगुल से बाहर निकलें, उसकी विरासत की उपेक्षा करें और अपने तरीके से चमककर शक्ति हासिल करें।

पहला होना सर्वश्रेष्ठ है | *कई लोग अपने काम में फीनिक्स की तरह चमक सकते थे, अगर बाकी लोग उनसे पहले नहीं आए होते। किसी भी काम में सबसे पहला होना एक बड़ा लाभ है, श्रेष्ठता होने पर यह दोगुना अच्छा होता है। पहले व्यक्ति के रूप में आप किला फतह कर लेते हैं। जो लोग पहले पहुंचते हैं, वे जन्मसिद्ध अधिकार के कारण शोहरत हासिल कर लेते हैं, और उनके बाद पहुंचने वाले लोग छोटे पुत्रों की तरह होते हैं, जिन्हें संपत्ति की खुरचन ही मिलती है... सोलोमन के पिता कुशल योद्धा थे, लेकिन सोलोमन ने समझदारी से शांति का विकल्प चुना। अपनी दिशा बदलने के कारण उनके लिए हीरो बनना ज़्यादा आसान हो गया... और हमारे महान फ़िलिप द्वितीय ने विवेक के सिंहासन पर बैठकर पूरी दुनिया पर शासन किया, जिसे देखकर पूरी दुनिया हैरान रह गई। अगर उनके अजेय पिता शक्ति के आदर्श थे, तो फ़िलिप विवेक की प्रतिमूर्ति थे... इस तरह के नए रास्ते पर चलकर समझदार लोग महान लोगों की श्रेणी में अपना नाम लिखा लेते हैं। अपनी कला को छोड़े बिना चतुर लोग आम रास्ता छोड़ देते हैं और व्यवसाय में भी श्रेष्ठता की ओर नए कदम बढ़ाते हैं। होरेस ने महाकाव्य की राह वर्जिल के पास ही रहने दी, मार्शल ने गीत होरेस के पास रहने दिए, टेरेन्स ने कॉमेडी को चुना और पर्सियस ने व्यंग्य को। इनमें से हर व्यक्ति साहित्य की अपनी विधा में सर्वप्रथम होने की आशा कर रहा था। चलताऊ नक़ल कभी साहसिक कल्पना का स्थान नहीं ले सकती है।* **बाल्तेसर ग्रेशियन, ए पॉकेट मिरर फ़ॉर हीरोज़, क्रिस्टोफ़र मौरर द्वारा अनूदित, 1996**

शक्ति की कुंजी

कई प्राचीन राज्यों जैसे बंगाल और सुमात्रा में जब राजा कई साल तक शासन कर लेता था, तो उसकी प्रजा उसे मौत के घाट उतार देती थी। यह नवीनीकरण की परंपरा तो थी ही, साथ ही ऐसा इसलिए भी किया जाता था, ताकि वह जरूरत से ज्यादा शक्तिशाली न बन जाए। उसकी मौत के बाद उसके अहंकारी होने का कोई खतरा नहीं रहता था, इसलिए अब उसकी पूजा देवता के रूप में की जा सकती थी। इससे किसी नए और युवा राजा के लिए मैदान भी साफ़ हो जाता था।

राजा या पिता के प्रति उभयभावी, शत्रुतापूर्ण नज़रिया उन महान व्यक्तियों की दंतकथाओं में भी दिखाई देता है, जो अपने पिता को जानते ही नहीं थे। मोज़ेस, जो बाद में बहुत शक्ति-संपन्न बने, बुलरशेस में बेसहारा पाए गए थे और उन्हें अपने माता-पिता का ज्ञान नहीं था। चूंकि उन्हें अपने पिता के साथ प्रतियोगिता नहीं करनी पड़ी और वे अपने पिता की छवि द्वारा सीमित नहीं थे, इसीलिए वे शक्ति की ऊँचाइयों तक पहुँच सके। अपने जीवन के उत्तर काल में अलैक्जेंडर महान ने यह दंतकथा फैलाई कि उनके पिता फ़िलिप ऑफ़ मैसीडॉन नहीं, बल्कि देवता जुपिटर एम्मान हैं। इस तरह की दंतकथाएँ और परंपराएँ असली पिता को नष्ट कर देती हैं, क्योंकि वह अतीत की विनाशकारी शक्ति का प्रतीक होता है।

अतीत यानी पिता युवा हीरो को अपना संसार बनाने से रोकता है। युवक को अपने पिता का अनुसरण करना पड़ता है, भले ही उसका पिता मर चुका हो या अशक्त हो चुका हो। हीरो को अपने पूर्वज के सामने सिर झुकाना पड़ता है और परंपरा के अनुसार चलना पड़ता है।

शक्ति ख़ाली स्थान को भरने की योग्यता पर निर्भर करती है। इसके लिए अतीत की मुर्दा लाश के भार को हटाकर नई जगह बनानी पड़ती है। पिता के स्वरूप को रास्ते से हटाने के बाद ही आपको आवश्यक जगह मिलेगी, जहाँ आप नई व्यवस्था कमा सकें। ऐसी कई रणनीतियाँ हैं, जिनका इस्तेमाल करके आप ऐसा कर सकते हैं।

अतीत की छाया से बचने का शायद सबसे आसान तरीका इसे छोटा बताना है, पीढ़ियों के बीच शाश्वत विरोध का उल्लेख करना है, युवाओं को वृद्धों के ख़िलाफ़ भड़काना है। इसके लिए आपको नसेनी पर लटकाने के लिए किसी सुविधाजनक वृद्ध व्यक्ति की ज़रूरत होती है।

अपने अग्रज से दूरी स्थापित करने के लिए अक्सर किसी तरह के प्रतीक की ज़रूरत होती है, ताकि जनता इस दूरी को समझ ले। उदाहरण के लिए लुई चौदहवें ने इसी तरह की प्रतीकात्मकता का प्रयोग किया, जब उसने फ्रांसीसी सम्राटों के पारंपरिक

महल को अस्वीकार करते हुए वर्साई में अपना खुद का महल बनवाया। उसके उदाहरण का अनुसरण करें : कभी भी अपने अग्रज की बनाई राह पर न चलें। अगर आप ऐसा करेंगे, तो आप कभी उससे आगे नहीं निकल पाएँगे। आपको एक भिन्न शैली और प्रतीकात्मकता का प्रयोग करके अलगाव व अंतर को स्पष्ट रूप से दिखा देना चाहिए।

इतिहास का अध्ययन करने पर हमें एक ज़िद्दी मूर्खता के बारे में पता चलता है, जो शक्ति की प्रबल विरोधी है। यह अंधविश्वास कि अगर आपसे पहले वाला कोई काम करके सफल हुआ है, तो आप भी वही काम उसी तरीके से करके उसी की तरह सफल हो सकते हैं। यह अनुसरण नीति रचनात्मकता से रहित लोगों को ललचा सकती है, क्योंकि यह आसान है और यह उनकी भीरुता तथा आलस्य को अच्छी लगती है,लेकिन परिस्थितियाँ कभी ठीक वैसी ही नहीं होती हैं। आपको अतीत के प्रति निर्मम रणनीति अपनाना चाहिए : अपने अग्रजों की सभी पुस्तकें जला दें और परिस्थितियों पर भिन्न प्रतिक्रिया करना सीखें।

अंत में, प्रचुरता और समृद्धि हमें आलसी तथा निष्क्रिय बना देती हैं। जब हमारे पास शक्ति आ जाती है, तो हमें काम करने की ज़रूरत नहीं होती। यह एक गंभीर ख़तरा है। समृद्धि से मोटे और आलसी बनने के बजाय आपको मनोवैज्ञानिक रूप से फिर से पहले पायदान पर पहुँचने के लिए तैयार रहना चाहिए। हमारी शुरुआती विजयें अक्सर हमें कार्टूनों में बदल देती हैं। शक्तिशाली व्यक्ति इस जाल को पहचानते हैं। वे लगातार बदलने के लिए संघर्ष करते हैं। पिता की छाया को वापस लौटने की इजाज़त कभी नहीं देनी चाहिए। उसे हर कदम पर मौत के घाट उतार देना चाहिए।

तस्वीर। पिता। *वह अपने बच्चों पर विशाल छाया डालता है। वह उन्हें अतीत की डोर से बाँधे रखता है। वह उनकी युवा भावना को दबाता है और उन्हें उसी बोझिल रास्ते पर चलने के लिए विवश करता है, जिस पर वह खुद चला है। उसकी चालें बहुत सी हैं। हर चौराहे पर आपको अपने पिता के प्रभाव को मार डालना चाहिए और उसकी छाया से बाहर निकलना चाहिए* ।

विशेषज्ञ की राय : *किसी महान व्यक्ति का अनुसरण न करें। उससे आगे निकलने के लिए आपको दोगुना हासिल करना होगा। जो लोग अनुसरण करते हैं, उन्हें नकलची माना जाता है। चाहे वे कितनी ही मेहनत करें, वे उस छवि से नहीं उबर पाएंगे। उत्कृष्टता की नई राह या शोहरत का आधुनिक मार्ग खोजना एक असाधारण योग्यता है। लोकप्रियता पाने की बहुत सी राहें हैं, जिनमें से कई पर ज़्यादा लोग नहीं चले हैं। सबसे नई राहें कठिन हो सकती हैं, लेकिन वे अक्सर महानता का शॉर्टकट होती हैं।* **(बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)**

नियम 42: गड़रिए को मार दें, भेड़ें तितर-बितर हो जाएँगी

विचार

मुश्किलें अक्सर किसी एक प्रबल व्यक्ति की वजह से पैदा होती हैं-जो दंभी और महत्वाकांक्षी होता है, जो आंदोलन करता है और सद्भावना में जहर भर देता है। अगर आप ऐसे लोगों को सक्रिय होने की जगह देते हैं, तो दूसरे उनके प्रभाव के प्रलोभन में आ जाएँगे। उनके द्वारा उत्पन्न मुश्किलों के कई गुना बढ़ने का इंतज़ार न करें। उनके साथ विचार-विमर्श करने की कोशिश न करें। वे कभी नहीं सुधर सकते। उन्हें अलग-थलग करके या देश से बाहर निकालकर देशनिकाला देकर उनके प्रभाव को ख़त्म कर दें। मुश्किल की जड़ यानी गड़रिए पर प्रहार करेंगे, तो भेड़ें अपने आप तितर-बितर हो जाएंगी।

भेड़िए और भेड़ | *एक बार की बात है। भेड़ियों ने भेड़ों के पास प्रतिनिधि भेजकर यह इच्छा जताई कि उनके बीच भविष्य में शांति रहे। भेड़ियों ने कहा, " आख़िर हमारे बीच यह अंतहीन युद्ध क्यों चलता रहे? दुष्ट कुत्ते ही इसका कारण हैं। ये हम पर लगातार भौंकते रहते हैं और हमें उत्तेजित करते हैं। उन्हें दूर भगा दो, ताकि हमारी शाश्वत मित्रता व शांति के बीच में कोई बाधा न रहे।" मूर्ख भेड़ों ने भेड़ियों की बात मानकर कुत्तों को वहाँ से भगा दिया। जब भेड़ों की रक्षा करने के लिए कुत्ते नहीं रहे, तो भेड़ें धोखेबाज़ दुश्मनों का आसान शिकार बन गईं*| **फेवल्स, ईसप, छठी सदी ई.पू.**

शक्ति की कुंजी

पुराने जमाने में राजा और उसके मुट्ठी भर मंत्री पूरे देश पर शासन करते थे। सिर्फ़ सामंतों के पास शक्ति होती थी। सदियों बाद शक्ति धीरे-धीरे प्रजातांत्रिक हुई। बहरहाल, इससे एक आम गलत धारणा उत्पन्न हो गई कि अब शक्ति किसी विशेष समूह में केंद्रित नहीं है, बल्कि पूरी जनता में है। बहरहाल यह सच नहीं है। हालाँकि शक्तिशाली समूहों की संख्या में फ़र्क भले ही पड़ा हो, लेकिन इसका सार नहीं बदला है। आजकल उन शक्तिशाली तानाशाहों की संख्या तो कम हो गई है, जो लाखों-करोड़ों देशवासियों की जिंदगी और मौत की शक्ति को अपने हाथ में थामे रहते हैं। लेकिन आज भी छोटे-छोटे इलाक़ों पर शासन करनेवाले हज़ारों छोटे

तानाशाह बचे हैं, जो अप्रत्यक्ष शक्ति की चालों या करिश्माई व्यक्तित्व के माध्यम से हुकूमत करते हैं। हर समूह में शक्ति एक-दो लोगों के हाथों में ही केंद्रित होती है, क्योंकि यह एक ऐसा क्षेत्र है जिसमें मानवीय स्वभाव कभी नहीं बदलेगा : लोग किसी प्रबल व्यक्तित्व के चारों तरफ़ उसी तरह इकट्ठे होंगे, जिस तरह ग्रह सूर्य के चारों तरफ़ चक्कर लगाते हैं।

जिन लोगों को यह भ्रम होता है कि शक्ति के केंद्र का यह प्रकार अब मौजूद नहीं है, वे अंतहीन ग़लतियाँ करते हैं, अपनी ऊर्जा और समय बर्बाद करते हैं। शक्तिशाली लोग कभी समय बर्बाद नहीं करते हैं। बाहर से वे खेल खेलते नज़र आते हैं और यह नाटक करते हैं कि शक्ति बहुत से लोगों में निहित है, लेकिन छिपकर वे समूह के चुनिंदा लोगों पर नज़र रखते हैं, जिनके पास तुरुप के पत्ते होते हैं। इन्हीं लोगों पर वे काम करते हैं। किसी मुश्किल के आने पर वे उसके पीछे छिपे कारण की तलाश करते हैं, वे उस अकेले प्रबल चरित्र की तलाश करते हैं, जिसने मुश्किल पैदा की थी और जिसे दूर करने या अलग करने से पानी की सतह दोबारा शांत हो जाएगी।

अपनी पारिवारिक थैरेपी की प्रैक्टिस में डॉ . मिल्टन एरिकसन ने पाया कि अगर परिवार का माहौल गड़बड़ा गया है, तो हमेशा एक व्यक्ति ही इसके लिए ज़िम्मेदार होता है। अपने सत्र में वे उस सदस्य को दूर बैठा देते थे और प्रतीकात्मक रूप से उस सड़े सेवफल को अलग कर देते थे। धीरे-धीरे परिवार के बाकी सदस्य इस दूर बैठे व्यक्ति को अपनी मुश्किल के स्रोत के रूप में देखने लगते थे। एक बार जब आप यह पहचान जाएँ कि आग कौन लगा रहा है, तो इसे दूसरे लोगों को बताने से बहुत कुछ हासिल हो सकता हे। याद रखें : आग लगाने वाले छिपकर अपना काम करते हैं। वे दूसरों की प्रतिक्रियाओं में अपने कार्य छिपा लेते हैं। उनके कार्यों को सबके सामने ले आएँगे, तो उनकी मुश्किलें पैदा करने की शक्ति चली जाएगी।

रणनीति के खेलों में एक प्रमुख तत्व है शत्रु को अलग-थलग करना। शतरंज में आप राजा को किसी कोने में ले जाने की कोशिश करते हैं। गो नामक चीनी खेल में आप दुश्मन की शक्तियों को छोटे स्थानों पर अलग-अलग रखने की कोशिश करते हैं, ताकि वे हिल न पाएँ और प्रभावहीन हो जाएँ। अपने दुश्मनों को नष्ट करने के बजाय उन्हें अलग-थलग करना अक्सर ज़्यादा अच्छा होता है, क्योंकि इससे आप कम क्रूर दिखते हैं। हालाँकि परिणाम वही होता है, क्योंकि शक्ति के खेल में एकाकीपन का मतलब मौत है।

एकाकीपन का सबसे प्रभावी रूप यह है कि मुश्किलें पैदा करने वाले को उसकी शक्ति के आधार से दूर कर दिया जाए। जब माओ त्से-तुंग शासक समूह में शामिल किसी दुश्मन को नष्ट करना चाहते थे, तो वे सीधे उस पर आक्रमण नहीं करते थे, बल्कि चुपचाप और चोरी से उसे अलग-थलग करने की कोशिश करते थे। वे उस व्यक्ति के सहयोगियों को उससे दूर कर देते थे और उसके समर्थन आधार को संकुचित कर देते थे। जल्दी ही वह व्यक्ति अपने आप ग़ायब हो जाता था।

अंत में, आप गड़रिए पर हमला इसलिए करते हैं क्योंकि इससे भेड़ें दहशत में आ जाती हैं। जब लीडर चला जाता है, तो गुरुत्वाकर्षण का केंद्र भी चला जाता है। ऐसा कोई नहीं रहता है, जिसके चारों तरफ़ घूमा जाए। हर चीज़ बिखर जाती है। लीडर्स पर निशाना साधे, उन्हें नीचे लाएँ और उत्पन्न होने वाली दुविधा में अनंत अवसरों की तलाश करें।

तस्वीर : मोटी भेड़ों का रेवड़। *एक-दो भेड़ें चुराने की कोशिश में अपना कीमती समय बर्बाद न करें। भेड़ों के रेवड़ की रक्षा करने वाले कुत्तों पर हमला करके अपनी जान जोखिम में न डालें। इसके बजाय गड़रिए पर निशाना साधें। अगर आप उसे दूर जाने के लिए प्रलोभन देंगे, तो कुत्ते भी उसके पीछे-पीछे चले जाएंगे। गड़रिए को नीचे गिरा दें। उसे गिरा देखकर भेड़ें तितर-बितर हो जाएँगी और आप उन्हें एक-एक करके उठा सकते हैं।*

विशेषज्ञ की राय : *अगर आप धनुष तानते हैं, तो सबसे मज़बूत धनुष तानें। अगर आप तीर का प्रयोग करते हैं, तो सबसे लंबे तीर का प्रयोग करें। घुड़सवार को मारने के लिए पहले उसके घोड़े को मारें। डकैतों के गिरोह को पकड़ने के लिए पहले उसके सरगना को पकड़ें। जिस तरह किसी देश की सीमा होती है, उसी तरह लोगों को मारने की भी सीमा होती है। अगर मुखिया को मारकर दुश्मन के हमले को रोका जा सकता है, तो अनावश्यक रूप से लोगों को मारने या घायल करने से क्या लाभ है?* (**चीनी कवि डू फू, तांग डाइनेस्टी, आठवीं सदी**)

नियम 43: दूसरों के दिल और दिमाग पर काम करें

विचार

बलपूर्वक दमन करने से एक प्रतिक्रिया उत्पन्न होती है, जो अंततः आपके ख़िलाफ़ काम करती है। आपको दूसरों को इस तरह प्रेरित करना चाहिए, ताकि वे खुशी-

खुशी आपकी बताई दिशा में चल पड़ें। जिस व्यक्ति को आप इस तरह से फंसा लेते हैं, वह आपका वफ़ादार प्यादा बन जाता है। दूसरों को फंसाने का तरीक़ा उनके व्यक्तिगत मनोविज्ञान और कमजोरियों से लाभ लेना है। उनके प्रतिरोध को नर्म करने के लिए उनकी भावनाओं पर काम करें, उनकी प्रिय चीज़ों का वायदा करें और जिनसे वे डरते हों, उनके बारे में आश्वस्त करें। अगर आप दूसरों के दिलोदिमाग को नज़रअंदाज़ करेंगे, तो वे आपसे नफ़रत करने लगेंगे।

शासन इंसानों को सिर्फ समूह के रूप में देखता था। लेकिन हमारे लोग समूह के बजाय व्यक्ति थे... हमारे राज्य हर व्यक्ति के मस्तिष्क के भीतर थे I **सेवन पिलर्स ऑफ़ विस्डम, टी.ई. लॉरेंस, 1888-1935**

जिन लोगों ने दुनिया को बदला है, वे अपने लीडर्स को खुश करके नहीं, बल्कि जनता को प्रेरित करके वहाँ पहुंचे हैं। लीडर्स को खुश करना चालाकी भरा तरीका है और इससे सिर्फ दोयम दर्जे के परिणाम मिलते हैं। बहरहाल, जनता को खुश करना एक महान काम है, जिससे दुनिया का नक्शा बदल जाता है I **नेपोलियन बोनापार्ट, 1769-1821**

शक्ति की कुंजी

शक्ति के खेल में आप ऐसे लोगों से घिरे रहते है, जो बिना स्वार्थ के आपकी मदद नहीं करेंगे और अगर आप उन्हें मनचाही चीज नहीं दे पाएंगे तो इस बात की संभावना है कि आप उन्हें अपना शत्रु बना लेंगे, क्योंकि वे आपका सिर्फ एक ऐसा व्यक्ति मानेंगे, जो उनका समय बर्बाद कर रहा है। इस ठंडेपन से उबर चुके लोग वे कुंजी पा लेते हैं, जो अजनवी के दिल और दिमाग का ताला खोलती है तथा उसे प्रलोभन देकर अपने पक्ष में लाती है, अगर जरूरी हो तो उन्हें मुक्का मारने से पहले नर्म बनाती है। जब लोग किसी नए व्यक्ति से मिलते हैं, तो उसके अनूठेपन को देखने के बजाय वे अपने ही बारे में बातें करते हैं और अपनी इच्छाएँ तथा पूर्वाग्रह लादने के लिए उत्सुक होते हैं। अनजाने में ही वे एक गोपनीय शत्रु बना रहे हैं, क्योंकि इंसान को सबसे ज़्यादा गुस्सा इसी बात से आता है कि उसे नजरअंदाज कर दिया जाए और उसके मनोविज्ञान को स्वीकार ही न किया जाए।

याद रखें : लोगों को मनाने की कुंजी उन्हें ऊपर उठाकर नर्म करना है और फिर धीरे से नीचे लाना है। दोतरफा नीति अपनाएँ : उनकी भावनाओं को हवा दें और उनकी बौद्धिक कमजोरियों से खेलें। इस बारे में सचेत रहें कि कौन सी चीज़ उन्हें बाकी लोगों से अलग करती है (उनका व्यक्तिगत मनोविज्ञान) और किस बात में वे बाकी लोगों के समान हैं (उनकी मूलभूत भावनात्मक प्रतिक्रियाएँ)। इन मूलभूत

भावों पर निशाना साधे-प्रेम, नफ़रत, ईर्ष्या। जब आप उनके भाव जगा देंगे, तो इसका मतलब यह है कि आपने उनके आत्म-नियंत्रण को कम कर दिया है और अब वे आपकी बात मानने के लिए पहले से ज़्यादा तैयार हो चुके हैं।

प्रथम विश्व युद्ध में जब टी.ई. लॉरेंस मध्य-पूर्व के रेगिस्तानों में तुर्कों के ख़िलाफ़ लड़ रहे थे, तो उन्हें अचानक दिव्य ज्ञान प्राप्त हुआ : उन्हें ऐसा लगा कि पारंपरिक युद्ध का मूल्य अब ख़त्म हो चुका है। पुराने किस्म का सैनिक समय की विशाल सेनाओं में गुम हो गया था, जिसमें उसे किसी बेजान पिद्दी की तरह आदेश दिया जाता था। लॉरेंस इसको पलटना चाहते थे। उनके लिए हर सैनिक का मस्तिष्क एक राज्य था, जिसे उन्हें जीतना था। उनका मानना था कि मनोवैज्ञानिक रूप से प्रेरित निष्ठावान सैनिक पिद्दी से ज़्यादा मेहनत और कुशलता से लड़ेगा।

लॉरेंस का विचार आज की दुनिया में भी सही है। आज भी हममें से बहुत से लोग सत्ता से अलग-थलग, गुमनाम और सत्ता के प्रति शक्की महसूस करते हैं, जो शक्ति के खुले खेल खेलते हैं और ज़्यादा प्रतिकूल व ख़तरनाक शक्ति उत्पन्न करते हैं। लक्ष्य का पीछा करते समय अपने समर्थकों का इस्तेमाल बेजान पिदियों की तरह न करें। इसके बजाय उन्हें उस लक्ष्य की प्राप्ति का विश्वास दिला दें और रोमांचित कर दें। ऐसा करने के लिए आपको उनके व्यक्तिगत मनोविज्ञान से निबटना होगा। यह सोचने की ग़लती कभी न करें कि जो रणनीति एक व्यक्ति पर कारगर होती है, वह दूसरे पर भी उतनी ही कारगर हो सकती है।

लोगों से अपनी बात मनवाने का सबसे तेज़ तरीका उन्हें यह दिखाना है कि उस काम से उन्हें क्या लाभ होगा। आत्म-रुचि या स्वार्थ सबसे बड़ा उद्देश्य होता है : महान उद्देश्य से दिमाग प्रभावित हो सकता है, लेकिन रोमांच का पहला प्रभाव ख़त्म होते ही रुचि कमज़ोर हो जाएगी, जब तक कि किसी मनचाही चीज़ के मिलने की संभावना न हो। स्वार्थ ज़्यादा ठोस नींव है।

जो लोग दूसरों के दिमाग को सबसे ज़्यादा प्रभावित करते हैं, वे अक्सर कलाकार, बुद्धिजीवी और काव्यात्मक प्रकृति के होते हैं। ऐसा इसलिए है क्योंकि विचार अलंकारों और तस्वीरों के माध्यम से सबसे आसानी से संप्रेषित होते हैं। इसलिए यह हमेशा अच्छी नीति है कि कम से कम एक कलाकार या बुद्धिजीवी आपकी जेब में रहे, जो लोगों के दिल को झकझोर सके।

अंत में संख्या का खेल खेलना सीखें। आपका आधार जितना बड़ा होगा, आपकी शक्ति उतनी ही ज्यादा होगी। आपको हर स्तर पर ज़्यादा से ज़्यादा सहयोगी बनाने

चाहिए एक समय ऐसा ज़रूर आएगा, जब आपको उनकी ज़रूरत पड़ेगी।

तस्वीर : चाबी का छेद। *लोग आपको बाहर रखने के लिए दीवार बनाते हैं। कभी भी अंदर घुसने के लिए शक्ति का प्रयोग न करें। आपको दीवारों के भीतर और दीवारें मिलेंगी। इन दीवारों में दरवाजे होते हैं, दिल और दिमाग के दरवाजे। इन दरवाज़ों में चाबी के छेद होते हैं। उनकी चाबी खोजकर उससे दरवाजा खोलें। ऐसा करने पर आप उनकी इच्छा तक पहुँच जाएँगे और बलपूर्वक घुसपैठ का कोई बदसूरत निशान भी नज़र नहीं आएगा।*

विशेषज्ञ की राय : *किसी को राज़ी करने की राह में कठिनाई बस इतनी सी है कि मुझे उसके दिल को पूरी तरह समझना होगा, ताकि मैं उसके अनुरूप शब्दों का प्रयोग कर सकूँ... जो भी सिंहासन पर बैठे व्यक्ति का दिल जीतने की कोशिश करना चाहता है, उसे पहले तो सावधानी से सम्राट की प्रेम और नफ़रत की भावनाओं, उसकी गोपनीय इच्छाओं और डरों को समझना होगा, तभी वह उसका दिल जीत सकता है।* **(हान फेई त्सू, चीनी दार्शनिक, तीसरी सदी, ई.पू.)**

नियम 44: दर्पण दिखाकर निरस्त्र और क्रोधित करें

विचार

दर्पण सच्चाई का प्रतिबिंब दिखाता है, लेकिन यह धोखे का आदर्श हथियार भी हो सकता है। जब आप अपने शत्रुओं का प्रतिबिंब बन जाते हैं, जब आप उन्हीं की नक़ल करते हैं, तो वे आपकी रणनीति का अनुमान नहीं लगा सकते। नक़ल से वे चिढ़ जाते हैं और अपमानित महसूस करते हैं, जिससे वे अति-प्रतिक्रिया कर बैठते हैं। उनका प्रतिबिंब सामने रखकर आप उन्हें बरगलाते हैं कि आपमें भी उन्हीं जैसे जीवनमूल्य हैं। उनके कार्यों की नक़ल करके आप उन्हें सबक सिखाते हैं। बहुत कम लोग नक़ल प्रभाव की शक्ति का प्रतिरोध कर पाते हैं।

जब आप दुश्मन के साथ गुत्थमगुत्था हों और आपको यह एहसास हो कि आप आगे नहीं बढ़ सकते, तो आप किसी उपयुक्त तकनीक का प्रयोग करके जीत सकते हैं... आप अक्सर इस ज्ञान के लाभ से निर्णायक जीत हासिल कर सकते हैं कि दुश्मन को अंदर कैसे " सोखा" जाता है, जबकि उससे दूर होने पर आप जीतने का मौक़ा गँवा देंगे। **मियामोटो मुसाशी, ए बुक ऑफ फाइव रिंग्स, जापान, सोलहवीं सदी**

जब मैं यह पता लगाना चाहता हूँ कि कोई व्यक्ति कितना समझदार या मूर्ख, कितना अच्छा या बुरा है, या इस समय उसके विचार क्या हैं, तो मैं अपने हावभाव को यथासंभव उसी की तरह बनाने की कोशिश करता हूँ और फिर यह देखता हूँ कि मेरे मन में किस तरह के विचार आते हैं। **एडगर एलन पो, 1809-1849**

दर्पण के प्रभाव

दर्पण में हमें विचलित करने की शक्ति होती है। दर्पण में अपने प्रतिबिंब को निहारते समय हम अक्सर वही देखते हैं, जो हम देखना चाहते हैं-अपनी ऐसी छवि, जिसे हम सबसे ज्यादा पसंद करते हैं। हमारी यह आदत होती है कि हम ज़्यादा करीब से नहीं देखते हैं और अपनी झुर्रियों तथा दागों को अनदेखा कर देते हैं, लेकिन अगर हम प्रतिबिंब को ज़्यादा गौर से देखें, तो हम कई बार यह महसूस करते हैं कि हम खुद को उसी तरह देख रहे हैं, जिस तरह दूसरे लोग देखते हैं।

दर्पण के प्रभाव का इस्तेमाल करके हम प्रतीकात्मक रूप से इस विचलित करने वाली शक्ति को उत्पन्न करते हैं। हम दूसरों के कार्यों का प्रतिबिंब दिखाकर, उनकी हरकतों की नकल करके उन्हें विचलित कर सकते हैं या गुस्सा दिला सकते हैं। उन्हें लगता है उनकी खिल्ली उड़ाई जा रही है, नक़ल की जा रही है, आत्मा के बिना तस्वीर बनाई जा रही है और इस बात पर वे नाराज़ हो जाते हैं। या उसी काम को थोड़े अलग तरीके से कर दें। इससे वे निरस्त्र हो जाएंगे, क्योंकि आपने उनकी इच्छाओं को आदर्श तरीके से प्रतिबिंबित कर दिया है। इस प्रभाव में बड़ी शक्ति होती है, क्योंकि यह सबसे मूल भावों पर काम करता है।

शक्ति के क्षेत्र में दर्पण के चार मुख्य प्रभाव होते हैं :

निष्प्रभावी करने वाला प्रभाव। अगर आप वही करते हैं, जो आपके दुश्मन करते हैं, अगर आप उनके कामों की सर्वश्रेष्ठ नकल करते हैं, तो वे आपके इरादों को नहीं भांप पाते। आपके दर्पण के कारण वे अंधे हो जाते हैं। आपके साथ निबटने की उनकी रणनीति इस बात पर निर्भर करती है कि आप अपने तरीके से उन पर प्रतिक्रिया करें। उनकी नकल करने का खेल खेलकर इसे निष्प्रभावी कर दें। इस रणनीति का एक मज़ाकिया, यहाँ तक कि गुस्सा दिलाने वाला प्रभाव पड़ता है। हममें से ज़्यादातर को बचपन का वह अनुभव याद होगा, जब कोई हमारे शब्दों को दोहराकर हमें चिढ़ाता था। इसका नतीजा यह होता था कि कुछ समय बाद ही हम उसके चेहरे पर मुक्का जमाने की बात सोचने लगते थे। वयस्क के रूप में अधिक सूक्ष्म व्यवहार करके आप अपने विरोधियों को इसी तरीके से विचलित कर सकते हैं और दर्पण के द्वारा अपनी रणनीति को बचाकर अदृश्य जाल बिछा सकते हैं या अपने विरोधियों को उस जाल में फंसा सकते हैं, जो उन्होंने आपके लिए बिछाया है।

नार्सीसस प्रभाव। हम सभी खुद से बहुत प्रेम करते हैं। नार्सीसस प्रभाव इसी शाश्वत गुण का लाभ उठाता है। आप दूसरों की आत्माओं में गहराई से देखते हैं : उनकी सबसे गहन इच्छाएँ, उनके जीवनमूल्य, उनकी रुचियाँ, उनका मनोबल। फिर आप खुद को दर्पण का प्रतिबिंब बनाकर इन्हीं चीज़ों को उनकी ओर परावर्तित करते हैं। उनकी मनोदशा को परावर्तित करने की आपकी क्षमता से उन पर आपकी शक्ति बढ़ जाती है। इसके अलावा, हो सकता है वे थोड़ा प्रेम भी महसूस करने लगें।

नैतिक प्रभाव। नैतिक प्रभाव से आप लोगों को उन्हीं की दवा का स्वाद चखाकर सबक सिखाते हैं। आप प्रतिबिंबित करते हैं कि उन्होंने आपके साथ क्या किया है और आप ऐसा करते समय उन्हें यह एहसास दिला देते हैं कि आप उनके साथ ठीक

वैसा ही कर रहे हैं, जैसा उन्होंने आपके साथ किया है। आप उन्हें यह महसूस कराते हैं कि उनका व्यवहार अप्रिय था। यह शिकायत करने या चीखने-चिल्लाने से नहीं हो पाता है, जिससे उनका रक्षाकवच ऊपर हो जाता है। जब वे अपने कार्यों के परिणाम दर्पण में प्रतिबिंबित होते देखते हैं, तो उन्हें बहुत गहराई से यह आभास होता है कि वे अपने असामाजिक व्यवहार से दूसरों को कितनी चोट पहुँचाते हैं या सज़ा देते हैं।

भ्रांतिजनक प्रभाव। दर्पण बड़े धोखेबाज़ होते हैं, क्योंकि वे यह एहसास दिलाते हैं कि आप असली दुनिया को देख रहे हैं। हालाँकि सच तो यह है कि आप एक काँच के टुकड़े को देख रहे हैं। जैसा सब जानते हैं कि दर्पण दुनिया के वास्तविक स्वरूप को नहीं दिखा सकता आईने में हर चीज़ उलटी दिखती है।

भ्रांतिजनक प्रभाव किसी वस्तु, जगह या व्यक्ति की हूबहू प्रतिलिपि बनाने से आता है। यह प्रतिलिपि एक तरह की डमी का काम करती है-लोग इसे असली चीज़ मान लेते हैं, क्योंकि यह भौतिक रूप से वास्तविक चीज़ जैसी दिखती है। यह धोखेबाजों की सबसे प्रिय तकनीक है, जो रणनीति बनाकर असली दुनिया की नकल करके आपको धोखा देते हैं। इसका हर उस क्षेत्र में उपयोग किया जा सकता है, जिसमें छल की ज़रूरत होती है।

तस्वीर : पर्सियस की ढाल | *जो दर्पण की तरह चमकती थी। मेड्यूसा उसे नहीं देख सकती थी, वह तो सिर्फ अपनी बदसूरती को परावर्तित होते देख सकती थी। इस तरह के दर्पण के पीछे आप धोखा दे सकते हैं, चिढ़ा सकते हैं और गुस्सा दिला सकते हैं। एक झटके में आप मेड्यूसा के सिर को धड़ से अलग कर सकते हैं।*

विशेषज्ञ की राय : *सैन्य प्रक्रिया का काम दुश्मन के इरादों को भाँपना है ... जहाँ वे पहुंचना चाहते हैं, वहाँ उनसे पहले पहुँचने के लिए उनके इरादों को चतुराई से भाँपें। अनुशासित रहें और शत्रु के अनुकूल ढल जाएँ ... इसलिए सबसे पहले आपको एक युवती की तरह होना चाहिए, ताकि शत्रु अपना दरवाज़ा खोल दे। फिर आपको खुले ख़रगोश की तरह होना चाहिए, ताकि शत्रु आपको बाहर न रख सके।* **(सुन त्सू, चौथी सदी, ई.पू.)**

नियम 45: परिवर्तन की आवश्यकता का भाषण दें, लेकिन एकदम बहुत ज़्यादा सुधार कभी न करें

विचार

हर व्यक्ति मानसिक रूप से परिवर्तन की ज़रूरत समझता है, लेकिन दिन-प्रतिदिन के स्तर पर लोग आदतों के हिसाब से चलते हैं। बहुत ज़्यादा प्रयोगशीलता से परेशानी पैदा हो जाती है और विद्रोह की नौबत भी आ सकती है। अगर आप शक्ति के किसी पद पर नए हों या बाहरी व्यक्ति के रूप में शक्ति की नींव बनाने की कोशिश कर रहे हों, तो पुराने तरीकों का सम्मान करने का ढोंग करें। अगर परिवर्तन आवश्यक हो, तो ऐसा जताएँ, जैसे परंपरा में सिर्फ थोड़ा सा ही सुधार किया जा रहा है।

क्रिसमस कहाँ से आया | *प्राचीन परंपरा है। रोगवासी फसल के देवता शनि के सम्मान में 17 से 23 दिसंबर के बीच सैटनलिया नामक त्योहार मनाते थे। यह साल का सबसे सुखद त्योहार होता था। सारा काम-काज बंद हो जाता था और सड़क भीड़ से भर जाती थी। जश्न का माहौल रहता था। दासों को कुछ समय के लिए मुक्त कर दिया जाता था और घरों को सजाया जाता था। लोग एक-दूसरे के घर जाते थे और मोमबत्तियों तथा अन्य चीजों के तोहफे देते थे। ईसा मसीह के जन्म से बहुत पहले यहूदी लोग साल के इसी समय रोशनी का त्योहार मनाते थे। ऐसी मान्यता है कि जर्मनी के लोग न सिर्फ कर्क-सोकाति, बल्कि मकर-संक्राति भी धूम-धाम से मनाते थे। इस समय वे सूर्य के पुनर्जन्म का जश्न मनाते थे और फसल के देवी-देवताओं वोटन, फ्रेया, डोनर (थोर) और फेयर की पूजा करते थे... 274 में रोमन शासक ऑरेलियन (214-275) ने सूर्य-ईश्वर मियराज का आधिकारिक पंथ शुरू किया और अपने जन्मदिन 25 दिसंबर को राष्ट्रीय अवकाश घोषित किया। मिथराज का पंथ, प्रकाश का आर्यन देव, फारस से एशिया माइनर से ग्रीस, रोम और जर्मनी तथा ब्रिटेन तक पहुंच गया। उसके मंदिरों के असंख्य अवशेष आज भी इस बात की गवाही देते हैं कि फ़सल, शांति और विजय देने वाले इस भगवान का कितना ज़्यादा सम्मान किया जाता होगा, ख़ास तौर पर रोमवासियों द्वारा। यह एक चतुर कदम था, जब 354 ईसवी में क्रिश्चियन चर्च ने पोप लाइबेरियस (352-366) के नेतृत्व में 25 दिसंबर को मिथराज के जन्मदिन के साथ ही ईसा मसीह का जन्मदिन भी घोषित कर दिया* । **एन-सूजन रिश्क, निऊ जोकर जीतुग, डिसेम्बर 25, 1983**

शक्ति की कुंजी

मानवीय मनोविज्ञान में कई विरोधाभास होते हैं। उनमें से एक यह है कि हालाँकि लोग परिवर्तन की ज़रूरत को समझते हैं और यह जानते हैं कि यह संस्थानों और व्यक्तियों के नवीनीकरण के लिए बहुत महत्वपूर्ण होता है, लेकिन वे उन परिवर्तनों से चिढ़ जाते हैं और विचलित हो जाते हैं, जो उन्हें व्यक्तिगत रूप से प्रभावित करते हैं। वे जानते हैं कि परिवर्तन ज़रूरी है और नवीनता के कारण बोरियत से राहत मिलती है, लेकिन दिल की गहराई में वे अतीत को जकड़े रहते हैं। वे भाववाचक या सतही परिवर्तन चाहते हैं, लेकिन मूलभूत आदतों या दिनचर्या को बदलने वाला परिवर्तन उन्हें बहुत बुरा लगता है।

कोई भी क्रांति ऐसी नहीं थी, जिसके ख़िलाफ़ बाद में सशक्त प्रतिक्रिया न हुई हो। क्योंकि क्रांति बाद में यह जो ख़ालीपन पैदा करती है, वह इंसान को बहुत परेशान करता है, जो अचेतन रूप से इस तरह के ख़ाली स्थान को मौत तथा अराजकता के साथ जोड़कर देखता है। परिवर्तन और नवीनीकरण के लालच में लोग क्रांति के पक्ष में तो आ जाते हैं, लेकिन जब उनका उत्साह ठंडा पड़ जाता है, जो कभी न कभी होता ही है, तो उनमें एक ख़ालीपन आ जाता है। अतीत की चाह में वे इसके वापस आने के लिए अपने द्वार खोल देते हैं।

मैकियावली के अनुसार जो व्यक्ति परिवर्तन सिखाता और लाता है, वह सिर्फ हथियार उठाकर ही बच सकता है। जब जनता अतीत जैसी स्थितियों की चाह करे, तो उसे शक्ति का इस्तेमाल करने के लिए तैयार रहना चाहिए, लेकिन हथियारबंद आदमी भी लंबे समय तक नहीं टिक सकता, जब तक कि वह पुराने जीवनमूल्यों और परंपराओं की जगह पर नए जीवनमूल्य और परंपराएँ उत्पन्न न कर दे। इस तरह वह परिवर्तन से डरने वाले लोगों की चिंताओं को शांत कर देता है। यह धोखेबाज़ी का खेल ज़्यादा आसान और कम खून-खराबे भरा है। आप परिवर्तन की जितनी चाहे उतनी पैरवी करें और यहाँ तक कि अपने सुधारों पर अमल भी करें, लेकिन उन्हें पुरानी घटनाओं और परंपराओं का तसल्ली देने वाला रूप दे दें।

पुराने पदनाम का इस्तेमाल करें। समूह के लिए वही संख्या रखें। इस तरह की छोटी-छोटी बातों से आप खुद को अतीत से जोड़ सकते हैं और इतिहास का समर्थन पा सकते हैं।

परिवर्तन को छिपाने की एक और रणनीति अतीत के जीवनमूल्यों का जोरदार और सार्वजनिक समर्थन करना है। जब आप परंपरा के भक्त नज़र आएँगे, तो बहुत कम लोग यह देख पाएँगे कि आप कितने क्रांतिकारी हैं। पुनर्जागरण काल का फ्लोरेंस

सदियों पुराना गणराज्य था और अपनी परंपराओं की अवहेलना करने वाले हर व्यक्ति को संदेह से देखता था। कोसिमो डे मेडिसी ने गणतंत्र के उत्साहपूर्ण समर्थन का दिखावा किया, जबकि दरअसल वह इस शहर को अपने दौलतमंद परिवार के नियंत्रण में लाने की कोशिश कर रहा था। ऊपर से मेडिसी परिवार ने गणतंत्र के लिये को बनाए रखा, लेकिन अंदर से उन्होंने इसे खोखला कर दिया। वे चुपचाप मूलभूत परिवर्तन करते रहे, जबकि ऊपर से वे परंपरा के पहरेदार नजर आए।

लोगों की निहित रूढ़िवादिता का जवाब परंपरा के प्रति ऊपरी निष्ठा दिखाना है। अपनी क्रांति के उन तत्वों को पहचानें, जो अतीत की नींव पर टिके नज़र आते हों। सही बातें करें, अतीत की पैरवी करने का ढोंग करें और इस दौरान अपने सिद्धांतों को मूलभूत परिवर्तन का काम करने दें।

अंत में, सशक्त लोग युगबोध पर ध्यान देते हैं। अगर उनका सुधार उनके समय से बहुत आगे का है, तो बहुत कम लोग इसे समझ पाएँगे, इससे चिंता उत्पन्न होगी और उनकी बात का ग़लत मतलब निकाला जाएगा। आप जो परिवर्तन करते हैं, उसे ज़्यादा क्रांतिकारी नहीं लगना चाहिए।

युगबोध को ध्यान में रखें। अगर आप उथल-पुथल के समय में काम कर रहे हैं, तो अतीत, सुख और परंपरा की ओर लौटने का भाषण देकर शक्ति हासिल की जा सकती है। दूसरी तरफ़ स्थिरता के समय में सुधार और लेकिन इस बारे में सावधान रहें कि आप किसे उकसाते हैं। जो क्रांति का तुरुप खेलें लोग क्रांति को ख़त्म करते हैं, वे क्रांति शुरू करने वाले नहीं होते हैं।

तस्वीर : बिल्ली। *यह आदत की गुलाम होती है। यह परिचय की ऊष्मा को पसंद करती है। इसकी दिनचर्या में बाधा डालें या इसके स्थान को अव्यवस्थित कर दें, तो यह नियंत्रण से बाहर हो जाएगी और गुस्सा हो जाएगी। इसकी आदतों का समर्थन करके इसे शांत रखें। अगर परिवर्तन जरूरी हो, तो अतीत की गंध को कायम रखकर बिल्ली को धोखा दें। इसकी जानी-पहचानी वस्तुओं को महत्वपूर्ण जगहों पर रख दें।*

विशेषज्ञ की राय : *जो व्यक्ति किसी सरकार को सुधारने की इच्छा रखता है या कोशिश करता है, उसे कम से कम पुराने स्वरूपों का आवरण बनाए रखना चाहिए, ताकि लोगों को यह लगे कि संस्थाओं में कोई परिवर्तन नहीं हुआ है, हालाँकि दरअसल वे पुरानी संस्थाओं से बिलकुल अलग होती हैं। ज्यादातर लोग छवियों को ही वास्तविक मान लेते हैं और इसी से संतुष्ट हो जाते हैं।* (**निकोलो मैकियावली, 1469-1527**)

नियम 46: बहुत आदर्श नज़र न आएँ

विचार

दूसरों से बेहतर नजर आना हमेशा खतरनाक होता है, लेकिन सबसे खतरनाक यह है कि आपमें एक भी ग़लती या कमज़ोरी नज़र न आए। ईर्ष्या गोपनीय शत्रु पैदा करती है। कभी-कभार दोषों का प्रदर्शन करना या हानिरहित कमजोरियों को स्वीकार करना ज़्यादा समझदारी भरा तरीका है, ताकि ईर्ष्या उत्पन्न न हो और आप ज़्यादा मानवीय नज़र आएँ। सिर्फ ईश्वर और मुर्दा लोग ही बिना किसी भय के डरे आदर्श दिख सकते हैं।

ईष्यालु व्यक्ति भी रहस्यमयी या वासनामयी पापी की तरह सावधानी से छिपा रहता है और खुद को छिपाने की असंख्य तरकीबें तया चालें खोज लेता है। इस तरह वह दूसरों की श्रेष्ठता से अनभिज्ञ होने का नाटक करता है, जबकि अंदर ही अंदर वह उनसे बुरी तरह जलता है। वह इस तरह जताता है जैसे उसने उन्हें देखा ही नहीं है, उनकी बातें सुनी ही नहीं हैं या उनके वहाँ होने पर ध्यान ही नहीं दिया है। वह निपुण अभिनेता होता है। दूसरी तरफ़ वह षड्यंत्र करने में अपनी पूरी ताकत लगा देता है और इस तरह न श्रेष्ठता के किसी भी रूप को रोकता है। और अगर ऐसा हो जाता है, तो वह उन पर तोहमत लगाता है, आलोचना करता है, व्यंग्य करता है और ज़हर उगलने वाले भेक की तरह घातक प्रहार करता है। दूसरी तरफ़, वह उसी तरह की गतिविधियों में महत्वहीन, औसत, यहाँ तक कि हीन लोगों को भी ऊपर उठाता है। **आर्थर शोपेनहार, 1788-1860**

कहावत है कि ज्यादातर लोग समृद्ध मित्र को बिना ईर्ष्या के सहन नहीं कर सकते हैं और ईष्यालु मस्तिष्क के आस-पास ठंडा ज़हर रहता है, जो जिंदगी में दोगुना कष्ट पहुंचाता है। उसके अपने घाव उसे सताते हैं, जिन पर उसे मरहम-पट्टी करनी होती है और दूसरे की खुशी उसे शाप की तरह महसूस होती है । **एगामैमनॉन, एस्कीलस, 525-456 ई.पू. अनुमानित**

अपनी योग्यता और गुणों को छिपाने में बहुत योग्यता और गुणों की ज़रूरत होती है। **ला रोशफूको, 1613-1680**

शक्ति की कुंजी

इंसान को हीनता की भावनाओं से निबटने में बहुत मुश्किल होती है। श्रेष्ठ योग्यता, गुण या शक्ति के सामने हम अक्सर विचलित और परेशान हो जाते हैं। हममें से ज़्यादातर अपने बारे में बहुत ऊँचे विचार रखते हैं और जब हम अपने से श्रेष्ठ लोगों से मिलते हैं, तो वे हमारे सामने यह स्पष्ट कर देते हैं कि हम दरअसल साधारण हैं या

कम से कम उतने प्रतिभाशाली तो नहीं हैं, जितना हम मानते हैं। हमारी आत्म-छवि में अगर इस तरह का परिवर्तन होता है, तो कुछ समय बाद ही हमारे मन में बुरी भावनाएँ पैदा हो जाती हैं। सबसे पहले तो हम ईर्ष्या महसूस करते हैं। लेकिन ईर्ष्या से हमें न तो राहत मिलती है, न ही यह हमें उनकी बराबरी पर लाती है। हम अपनी ईर्ष्या को दिखा भी नहीं सकते हैं, क्योंकि इससे लोग हम पर भ्रकुटियाँ चढ़ा लेंगे- ईर्ष्या दिखाना हीनता का सूचक है। इसलिए हम इसे कई तरीकों से छिपाते हैं, जैसे उस श्रेष्ठ व्यक्ति की आलोचना करने के आधार खोजना।

ईर्ष्या के ख़तरनाक और विनाशक प्रभाव से निबटने की कई रणनीतियाँ हैं। सबसे पहले तो यह समझ लें कि जब आप शक्ति हासिल करते हैं, तो आपसे नीचे के लोग आपसे ईर्ष्या करेंगे। हो सकता है वे इसे प्रदर्शित न करें, लेकिन ऐसा होना अपरिहार्य है। वे सामने जो झूठा पर्दा दिखाते हैं, नादानी से उसे सच न मानें। उनकी आलोचनाओं, तानों, पीठ पीछे आलोचना के चिन्हों और अत्यधिक प्रशंसा पर निगाह रखें। ये आपके पतन की तैयारी के सूचक हैं। उनकी आँखों में द्वेष के भाव पढ़ें। ईर्ष्या के साथ आधी समस्या तब आती है, जब हम इसे पहचानने में बहुत देर कर देते हैं।

दूसरी बात, इस बात के लिए तैयार रहें कि जब लोग आपसे ईर्ष्या करेंगे, तो वे आपके खिलाफ काम भी करेंगे। वे आपके रास्ते में ऐसी बाधाएँ खड़ी कर देंगे, जिनका आप पहले से अनुमान नहीं लगा सकते। इस तरह के हमले से खुद को बचाना आपके लिए मुश्किल होगा। चूंकि ईर्ष्या उत्पन्न होने के बाद उससे निबटना मुश्किल है और ईर्ष्या उत्पन्न न होने देना ज़्यादा आसान है, इसलिए आपको इसके बढ़ने से पहले ही रोकने की रणनीति बनाना चाहिए। ईर्ष्या उत्पन्न करने वाले कार्यों और गुणों के प्रति सचेत होकर आप इसके दाँत ही नहीं निकलने देते हैं, जो आपको कुतर-कुतर कर मौत के मुंह में ले जा सकते हैं।

शक्ति के क्षेत्र में एक बड़ा खतरा अप्रत्याशित खुशकिस्मती है-अचानक मिलने वाला प्रमोशन, विजय या सफलता। इससे आपके समकक्षों के बीच ईर्ष्या निश्चित रूप से उत्पन्न होगी।

जब आर्कविशप रेट्ज़ को 1651 में कार्डिनल के पद पर प्रमोशन मिला, तो वे बहुत अच्छी तरह जानते थे कि उनके कई पूर्व सहकर्मी उनसे ईर्ष्या कर रहे होंगे। अपने नीचे के लोगों से खुद को अलग करने की मूर्खता को समझते हुए रेट्ज़ ने हर वह काम किया, जो वे अपनी योग्यता को कम करने के लिए कर सकते थे। उन्होंने

अपनी सफलता में किस्मत की महत्वपूर्ण भूमिका पर जोर दिया। लोगों को सहज बनाने के लिए उन्होंने विनम्रता का अभिनय किया, जैसे कुछ भी नहीं बदला हो। उन्होंने लिखा है कि इन समझदारीपूर्ण नीतियों का " अच्छा प्रभाव पड़ा, जिससे मेरे ख़िलाफ़ उत्पन्न ईर्ष्या कम हुई। " रेट्ज़ के उदाहरण का अनुसरण करें। अपनी खुशकिस्मती पर ज़ोर दें। ऐसा दिखाएँ जैसे आपकी खुशी दूसरे लोग भी हासिल कर सकते हैं और इस तरह ईर्ष्या को कम प्रबल बना दें।

ईर्ष्या को दूर करने के लिए किसी कमज़ोरी, छोटी सामाजिक ग़लती या हानिरहित दोष का प्रदर्शन करें।

ईर्ष्या के कुछ छलावों से सावधान रहें। अत्यधिक प्रशंसा इस बात की पक्की निशानी है कि तारीफ़ करने वाले लोग आपसे ईर्ष्या कर रहे हैं। ऐसे लोग या तो आपको पतन के लिए तैयार कर रहे हैं-उनकी तारीफ़ के अनुरूप काम करना आपके लिए असंभव है या फिर वे आपकी पीठ के पीछे अपनी तलवार पर धार कर रहे हैं। साथ ही, जो लोग आपकी बहुत आलोचना करते हैं या जनता में आपका अपमान करते हैं, वे भी शायद आपसे ईर्ष्या करते हैं। उनके व्यवहार को छिपी हुई ईर्ष्या मानें और उन पर बदले में कीचड़ उछालने के जाल में न फँसे। इसके अलावा उनकी आलोचना को दिल पर न लें। उनके प्रतिशोध को नज़रअंदाज़ करके या उनकी घटिया मौजूदगी उपस्थिति से बचकर विजय हासिल करें, और उन्हें अपने बनाए नर्क में उबलने दें।

तस्वीर : खरपतवार से भरा बगीचा। *हो सकता है आप खरपतवार को खाद न दें, लेकिन जब आप बगीचे में पानी देते हैं, तो वे फैलते हैं। आप यह नहीं देख सकते कि वे ऐसा कैसे करते हैं, लेकिन पूरे बगीचे पर कब्ज़ा जमा लेते हैं। वे ऊँचे होते हैं और किसी भी सुंदर फूल वाले पौधे को पल्लवित होने से रोकते हैं। बहुत ज़्यादा देर होने से पहले ही बिना सोचे-समझे पानी डालना बंद कर दें। ईर्ष्या की खरपतवार को भोजन दिए बिना ही उसे नष्ट कर दें।*

विशेषज्ञ की राय : *सही अवसर मिलते ही अपने चरित्र का कोई हानिरहित दोष प्रकट कर दें। ईर्ष्यालु लोग सबसे निष्पाप व्यक्ति पर पाप का आरोप लगाते हैं। वे आर्गस की तरह बन जाते हैं और वे दोष खोजने के लिए उत्कृष्ट व्यक्ति पर सौ आँखें गड़ा देते हैं। यह उनकी इकलौती संतुष्टि होती है। ईर्ष्या के ज़हर से बचें। बहादुरी या बुद्धि में किंचित कमज़ोरी का नाटक करें, ताकि ईर्ष्या उत्पन्न ही न हो। इस तरह आप ईर्ष्या के सींग के सामने अपनी लाल टोपी हिलाते हैं, ताकि आपकी अमरता बच सके।* **(बाल्तेसर ग्रेशियन, 1601-1658)**

नियम 47: लक्ष्य से आगे न जाएं, सीखें कि जीतने के बाद कहाँ रुकना है

विचार

विजय का पल अक्सर सबसे ख़तरनाक पल होता है। विजय की गर्मी में दंभ और अति आत्मविश्वास आपको उस लक्ष्य से आगे धकेल सकता है, जिस पर आपने निशाना लगाया था। आप जितने शत्रुओं को पराजित करते हैं, ज़्यादा आगे निकलने के चक्कर में उससे ज़्यादा शत्रु बना लेते हैं। सफलता को अपने दिमाग पर न चढ़ने दें। रणनीति और सुनियोजित योजना का कोई विकल्प नहीं है। लक्ष्य तय करें और उस तक पहुँचने के बाद रुक जाएँ।

दो मुर्गे कचरे के ढेर पर लड़ रहे थे। उनमें से एक ज्यावा शक्तिशाली था। उसने दूसरे मुर्गे को हराकर कचरे के ढेर से दूर भगा दिया। सारी मुर्गियाँ विजयी मुर्गे के पास इकट्ठी होकर उसकी तारीफ़ करने लगीं। विजयी मुर्गा चाहता था कि अगले अहाते में उसकी ताक़त और शोहरत का डंका बज जाए, इसलिए वह अगले अहाते में चला गया। वह खलिहान के ऊपर उड़कर बैठ गया और अपने पंख लहराकर तेज़ आवाज़ में बोला। " तुम सब मेरी तरफ़ देखो। मैं जीतने वाला मुर्गा हूँ। दुनिया में किसी और मुर्गे में मेरे जितनी ताक़त नहीं है। " अभी मुर्गे की बात पूरी भी नहीं हो पाई थी कि एक बाज़ ने उस पर झपट्टा मारा, उसे अपने पंजों में दबाया और अपने घोंसले में ले गया । **फ्रेबल्स, लियो टॉल्स्टॉय, 1828-1910**

क्रॉस-एग्जामिनेशन की श्रिंखला | *सभी क्रॉस एग्जामिनेशन्स में… सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि हमेशा रुकने के लिए अच्छी जगह के बारे में सतर्क रहें। कोई भी चीज़ इससे ज़्यादा महत्वपूर्ण नहीं है कि आप अपनी बात को विजय के साथ ख़त्म करें। बहुत से वकील गवाह के गंभीर झूठ को पकड़ लेते हैं, लेकिन वे इससे संतुष्ट नहीं होते हैं और लगातार सवाल पूछते जाते हैं। वे मूर्खतापूर्ण तरीके से तब तक सवाल पूछते जाते हैं, जब तक कि उनके द्वारा पकड़े गए झूठ का प्रभाव जूरी पर पूरी तरह ख़त्म नहीं हो जाता* । **फ्रांसिस एल . वेलमैन, द आर्ट ऑफ क्रॉस-एग्जामिनेशन, 1903**

शक्ति की कुंजी

शक्ति की अपनी लय और तंत्र होता है। जो लोग इस खेल में सफल होते हैं, वे अपने तंत्र को नियंत्रित करते हैं और इच्छानुसार बदलते हैं। वे अपनी गति निर्धारित करके लोगों का संतुलन बिगाड़ देते हैं। रणनीति का सार यह नियंत्रित करना है कि बाद में क्या होगा। विजय का उल्लास भविष्य को नियंत्रित करने की आपकी योग्यता को दो

तरीकों से विचलित कर सकता है। सबसे पहले, आप अपनी सफलता एक तंत्र को देते हैं, जिसे आप दोहराने की कोशिश करना चाहते हैं। आप रुके बिना उसी दिशा में जाने की कोशिश करेंगे और यह देखना चाहेंगे कि यह दिशा अब भी आपके लिए सर्वश्रेष्ठ है या नहीं। दूसरी बात, सफलता आपके सिर पर सवार हो जाती है और आपको भावुक बना देती है। खुद को अजेय मानते हुए आप आक्रामक कदम उठाते हैं, जो अंततः आपकी हासिल की हुई विजय को नष्ट कर देंगे।

सबक़ आसान है : सशक्त लोग अपनी लय और तरीके बदलते रहते हैं, दिशा बदलते रहते हैं, परिस्थितियों के अनुसार ढलते रहते हैं और नया काम करना सीखते रहते हैं। नाचते हुए क़दमों के साथ आगे जाने के बजाय वे पीछे हटते हैं और यह देखते हैं कि वे कहाँ जा रहे हैं। ऐसा लगता है जैसे उनकी खून की धार में ही विजय के दीवाने उल्लास का उपचार है, जिससे वे अपनी भावनाओं को नियंत्रित कर लेते हैं और सफलता हासिल करने के बाद एक तरह के मानसिक ठहराव की स्थिति में आ जाते हैं। वे खुद को संभालते हैं, थोड़ा ठहरकर घटनाओं पर विचार करते हैं, अपनी सफलता में परिस्थिति और भाग्य की भूमिका की जाँच करते हैं।

शक्ति पाने में किस्मत और परिस्थिति की हमेशा महत्वपूर्ण भूमिका होती है। लेकिन आप चाहे जो भी सोचें, खुशकिस्मती बदकिस्मती से ज़्यादा खतरनाक होती है। बदकिस्मती आपको धैर्य, टाइमिंग और बुरी घटनाओं से निबटने की तैयारी की ज़रूरत के बारे में मूल्यवान सबक सिखाती है। खुशकिस्मती आपको उलटी दिशा में ले जाती है और आप यह सोचने लगते हैं कि आप अपनी प्रतिभा के कारण ही सफल हुए हैं। आपकी किस्मत हमेशा पलटेगी और जब ऐसा होगा, तो आप इसके लिए जरा भी तैयार नहीं होंगे। जो खुशकिस्मती आपको ऊपर उठाती है या आपकी सफलता पर मोहर लगाती है, वह आपकी आँखें खोलने का पल भी लाती है। किस्मत का पहिया आपको उतनी ही आसानी से नीचे फेंक देगा, जितनी आसानी से इसने आपको ऊपर उठाया है। अगर आप गिरने की तैयारी कर लेते हैं, तो आपकी बर्बादी की संभावना न्यूनतम हो जाएगी।

शक्ति की लय में अक्सर शक्ति के परिवर्तन और चालाकी की ज़रूरत होती है। ताकत के बहुत ज्यादा इस्तेमाल से प्रतिक्रिया होती है। बहुत ज़्यादा चालाकी, चाहे यह कितनी ही चतुराई भरी क्यों न हो, दिख सकती है। जब आप विजयी हो, तो जमीन पर ही रहें और दुश्मन को निष्क्रिय बना दें। लय के ये परिवर्तन बहुत सशक्त होते हैं।

जो लोग लक्ष्य के आगे पहुंच जाते हैं, अक्सर वे अपनी निष्ठा साबित करके किसी मालिक को खुश करना चाहते हैं, लेकिन प्रयास की अधिकता से यह ख़तरा पैदा हो सकता है कि मालिक आप पर शक करने लग जाए। कई मौकों पर मेसीडोनिया के फ़िलिप ने विजय पाने वाले अधीनस्थ सेनापतियों को अपमानित करके उन्हें छोटा पद दे दिया। फ़िलिप का सोच यह था कि अगर उन्होंने भविष्य में एक और युद्ध जीत लिया, तो वे उनके अधीनस्थ रहने के बजाय प्रतिद्वंद्वी बन जाएंगे। जब आप किसी मालिक की सेवा करते हैं, तो अक्सर समझदारी इसी में होती है कि आप अपनी विजय को सावधानीपूर्वक नापें, उसे शोहरत हासिल करने दें और उसे कभी असहज न बनाएँ। यह भी समझदारीपूर्ण है कि आप कठोर आज्ञाकारिता का तंत्र स्थापित करके उसका विश्वास हासिल करें।

जब आप आख़िरकार रुकते हैं, तो वह बहुत ही महत्वपूर्ण बन जाता है। सबसे आखिर में जो आता है, वह मस्तिष्क में किसी विस्मयवाचक चिन्ह की तरह जमा रहता है। रुकने और छोड़ देने के लिए विजय के ठीक बाद का समय सबसे अच्छा होता है। विजय के बाद भी जोखिम यह रहता है कि आपका प्रभाव कम हो सकता है, यहाँ तक कि आप हार भी सकते हैं। जैसा वकील क्रॉस-एग्जामिनेशन के बारे में कहते हैं, " हमेशा जीतने के बाद रुक जाएँ।

तस्वीर। आसमान से गिरता इकैरस। *उसके पिता डीडेलस मोम के पंख बनाते हैं, जिससे दो लोग भूलभुलैया से उड़कर बाहर निकल सकें और मीनोटोर से बच सकें। विजयी बचाव और उड़ने के अनुभव से खुश होकर इकैरस बहुत ऊँचाई पर उड़ने लगता है। अंततः सूर्य की गर्मी से उसके पंख पिघल जाते हैं और वह नीचे गिरकर मर जाता है।*

विशेषज्ञ की राय : *राजाओं और गणराज्यों को विजय से संतुष्ट हो जाना चाहिए, क्योंकि जब वे इससे ज़्यादा का लक्ष्य बनाते हैं, तो वे आम तौर पर हार जाते हैं। शत्रु के प्रति अपमानजनक भाषा का प्रयोग विजय के दंभ या झूठी आशा से उत्पन्न होता है। झूठी आशा से मनुष्य की बातें और काम ग़लत दिशा में चले जाते हैं, क्योंकि जब झूठी आशा मस्तिष्क पर हावी हो जाती है, तो मनुष्य अपने लक्ष्य से आगे चला जाता है और निश्चित अच्छाई को छोड़कर अनिश्चित बेहतरी की ओर कदम बढ़ाने लगता है।* **(निकोलो मैकियावली, 1469-1527)**

नियम 48: निराकार बनें

विचार

दिखने वाली योजना बनाकर आप खुद को हमले का निशाना बना लेते हैं। साकार बनकर खुद को शत्रु की पकड़ में रखने लाने के बजाय खुद को लगातार ढालते रहें। इस सच्चाई को स्वीकार करें कि कुछ भी निश्चित नहीं है और कोई नियम तय नहीं है। अपने को बचाने का सर्वश्रेष्ठ तरीक़ा पानी की तरह द्रव और निराकार होना है। स्थिरता या स्थायी व्यवस्था पर भरोसा न करें। हर चीज़ बदलती है।

मार्शल आर्ट्स में यह महत्वपूर्ण होता है कि रणनीति समझ में न आ पाए, छिपकर दाँव लगाया जाए और गतिविधियाँ अप्रत्याशित हो, ताकि उनके खिलाफ तैयारी करना असंभव हो। हमेशा सफल होने वाले सेनापति की सफलता का राज़ यह है कि उसकी बुद्धि अथाह होती है और उसकी रणनीति का कोई निशान नहीं होता है। सिर्फ निराकार को ही प्रभावित नहीं किया जा सकता। साधु अथाह निराकार में छिप जाते हैं, ताकि उनकी भावनाएं नजर न आएँ। वे निराकार के भीतर रहते हुए काम करते हैं, ताकि राहों में उलझन न हो **/ द बुक ऑफ द हुआनैन मास्टर्स, चीन, दूसरी सदी**

ज्ञानी न तो प्राचीन तरीकों का अनुसरण करना चाहता है, न ही शाश्वत मानदंड निर्धारित करना चाहता है। वह तो अपने युग की जांच करता है और उससे निबटने की तैयारी करता है। सुंग में एक व्यक्ति था, जो एक खेत जोतता था। उस खेत में एक पेड़ का तना खड़ा था। एक बार एक खरगोश तेजी से भागते हुए उसके तने से टकरा गया और गर्दन टूटने के कारण मर गया। इस पर उस आदमी ने अपने हल को एक तरफ़ रख दिया और उस पेड़ को देखा। वह एक और खरगोश के आने की उम्मीद कर रहा था। बहरहाल उसने कभी कोई और खरगोश नहीं पकड़ा तथा सुंग के लोगों ने उसकी हंसी उड़ाई। अगर कोई पुराने राजाओं की नीतियों से वर्तमान युग के लोगों पर शासन करना चाहे, तो वह भी उसी पेड़ देखने वाले आदमी की तरह का काम ही कर रहा होगा **। हान-फ़्रेई-त्सू, चीनी दार्शनिक, तीसरी सदी ई.पू.**

शक्ति की कुंजी

इंसान आकार से पहचाना जाता है। शायद ही कभी वह अपने भाव सीधे तौर पर व्यक्त करता है। वह उन्हें भाषा से या सामाजिक रूप से स्वीकृत परंपराओं से आकार देता है। हम बिना आकार के अपने भाव व्यक्त नहीं कर सकते।

बहरहाल जो आकार हम बनाते हैं, वे बदलते रहते हैं-फ़ैशन में, शैली में, उस पल के मूड का प्रतिनिधित्व करने वाली मानवीय घटनाओं में। हम लगातार पिछली पीढ़ियों

से विरासत में मिले आकारों को बदलते रहते हैं। ये परिवर्तन जीवन और जीवंतता के संकेत हैं। दरअसल जो चीजें नहीं बदलती हैं, जो रूप कठोर हो जाते हैं, वे हमें मौत की तरह दिखने लगते हैं और हम उन्हें नष्ट कर देते हैं।

अक्सर शक्तिशाली व्यक्ति अपनी जवानी में किसी नई चीज़ को नए रूप में व्यक्त करके प्रचुर रचनात्मकता दिखाते हैं। समाज इस तरह के नएपन का भूखा होता है, इसलिए वह उन्हें शक्ति और पुरस्कार देता है। समस्या बाद में आती है, जब वे अक्सर रूढ़िवादी और अधिकारवादी बन जाते हैं। अब वे नए आकार बनाने के सपने नहीं देखते हैं। उनकी पहचान बन जाती है, उनकी आदत पड़ जाती है और उनकी कठोरता उन्हें आसान निशाना बना देती है।

शक्ति सिर्फ तभी बढ़ सकती है, जब इसका आकार लचीला हो। निराकार रहने का मतलब अव्यवस्थित होना नहीं है। हर चीज़ का इससे बचना असंभव है। आकार होता है इससे बचना असंभव है | शक्ति का निराकार होना पानी या पारे की तरह है, जो अपने माहोल के हिसाब से रूप बदल लेता है। यह आकार लगातार बदलता रहता है, इसका कोई पूर्वानुमान नहीं लगाया जा सकता।

निराकार होने की पहली मनोवैज्ञानिक आवश्यकता खुद को प्रशिक्षित करना है कि हम किसी चीज़ को व्यक्तिगत रूप से न लें। कभी रक्षात्मकता न दिखाएं। जब आप रक्षात्मक काम करते हैं, तो आप अपने भावों को दिखाते हैं और एक स्पष्ट रूप उजागर करते हैं। आपके विरोधी यह समझ लेंगे कि उन्होंने दुखती रग पर हाथ रख दिया है और वे बार-बार उसी जगह पर हाथ रखेंगे। अपने चेहरे को निराकार नकाब की तरह बना लें। इस तरह आप अपने चालबाज़ सहकर्मियों और विरोधियों को गुस्सा दिला देंगे तथा उन्हें विचलित कर देंगे।

इस तकनीक का इस्तेमाल करने वाले एक व्यक्ति बैरन जेम्स रॉथ्सचाइल्ड थे। वे पेरिस में रहने वाले जर्मन यहूदी थे। वहाँ की संस्कृति विदेशियों के लिए दोस्ताना नहीं थी, लेकिन रॉथ्सचाइल्ड ने इसे व्यक्तिगत रूप से नहीं लिया। इसके अलावा उन्होंने राजनीतिक माहौल में खुद को ढाला, चाहे वह जैसा भी हो। रॉथ्सचाइल्ड ने सबको स्वीकार किया और वे माहौल में घुल-मिल गए। उनका कोई आकार नहीं होने के कारण वे माहौल में ढलकर समृद्ध हुए, जबकि दूसरे अमीर परिवार उस समय के जटिल बदलावों और क़िस्मत के उतार-चढ़ाव में बर्बाद हो गए। अतीत में जकड़े रहकर उन्होंने अपना स्पष्ट स्वरूप उजागर कर दिया था।

जब आपकी उम्र बढ़े, तो आपको अतीत पर कम विश्वास करना चाहिए। सतर्क रहें, वरना आपके चरित्र का आकार कहीं आपको अवशेष न बना दे।

बहरहाल यह कभी न भूलें कि निराकार होना एक रणनीतिक अभिनय है। यह आपको रणनीतिक आश्चर्य रचने की जगह देता है। जब आपके दुश्मन आपके अगले कदम का अनुमान लगाने के लिए संघर्ष करते हैं, तो वे अपनी रणनीति उजागर कर देते हैं और घाटे की स्थिति में आ जाते हैं। इससे आपको पहल करने की शक्ति भी मिलती है, जबकि आपके शत्रु हमेशा प्रतिक्रिया करने के लिए विवश हो जाते हैं। याद रखें : निराकार होना एक औज़ार है। इसे बहाव के साथ बहने वाली शैली न माने या किस्मत के थपेड़ों के प्रति सहिष्णुता न समझें। आप निराकार का उपयोग आंतरिक लय और शांति उत्पन्न करने के लिए नहीं करते हैं, बल्कि अपनी शक्ति बढ़ाने के लिए करते हैं।

अंत में, हर नई परिस्थिति के अनुरूप ढलना सीखने का मतलब है घटनाओं को अपनी आँखों से देखना और दूसरों की अनचाही सलाह को नज़रअंदाज़ करना। इसका मतलब है कि अंततः आपको दूसरों के सिखाए नियमों को दूर फेंक देना चाहिए। आपको उन पुस्तकों को भी दूर फेंक देना चाहिए, जो बताती हैं कि आपको क्या करना चाहिए। यही आपको बड़े-बूढ़ों की समझदारीपूर्ण सलाह के साथ भी करना चाहिए। दूसरों के विचारों पर बहुत ज़्यादा भरोसा करेंगे, तो आप अंततः एक ऐसा आकार ले लेंगे, जिसे आपने नहीं बनाया है। अतीत के प्रति क्रूर रहें, खासकर अपने अतीत के प्रति और उन जीवन-दर्शनों के प्रति भी कोई सम्मान न रखें, जो आप पर किसी दूसरे ने थोपे हों।

तस्वीर : मर्करी या बुध। *पंखों वाला संदेशवाहक, वाणिज्य का देवता, चोरों तथा जुआरियों का संरक्षक देव, तेज़ी से धोखा देने वाले लोगों का अधिपति। जिस दिन मर्करी पैदा हुआ था, उसी दिन उसने लायर नाम का वाद्ययंत्र खोज लिया था। शाम तक उसने अपोलो के मवेशी चुरा लिए थे। वह संसार भर में अपना मनचाहा रूप रखकर घूमता था। पारे को मर्करी इसीलिए कहा जाता है, क्योंकि यह भी उतना ही अस्थिर और निराकार है। यह जितना निराकार होने की शक्ति दर्शाता है।*

विशेषज्ञ की राय : *सेना की पूर्णता निराकार बनने में है। युद्ध में विजय एक ही रणनीति को बार-बार दोहराने से नहीं मिलती है, बल्कि लगातार बदलाव करने से मिलती है... सेना का एक ही व्यूह नहीं होता है, पानी का एक ही आकार नहीं होता है। विरोधी के अनुसार बदलकर और ढलकर विजय हासिल करने की योग्यता को ही प्रतिभा कहते हैं।* **(सुन त्सू, चौथी सदी, ई.पू.)**